

Odonto nordeste

CAPA

INDÚSTRIA ODONTOLÓGICA E O PÓS-PANDEMIA, NO BRASIL. A revista Odonto Nordeste conversou com os diretores-executivos das cinco principais empresas que atuam com foco na Odontologia, no Brasil e na América

#VIDADEDENTISTA

Dra. Albenize Vasconcelos, a Odontopediatra apaixonada pela dança flamenca.

COOK & SCIENCE

Dia 04 de dezembro Fortaleza sedia uma experiência única que une conhecimento em Odontologia e gastronomia: o Cook & Science.



Expediente

- Revista Odonto Nordeste

É uma publicação da NSF Publicações.
ISSN 25264532

- Editora e Jornalista Responsável:

Jocasta Pimentel Araújo MTB - 2823/CE
(85) 3253.1211

- Projeto gráfico e Editoração:

Tiago dos Santos Souza
(85) 3253.1211

- Imagens:

Arquivos Autores e outros.

- Publicidade - Gerentes de Contas:

Evaldo Beserra (85) 99607-1807
Ligiane Viana (85) 99671-8646
(85) 3253.1211

- Periodicidade: Trimestral

- Edição digital

- Distribuição: Gratuita

- Responsável pela Publicação:

NSF Publicações

- Revista Odonto Nordeste:

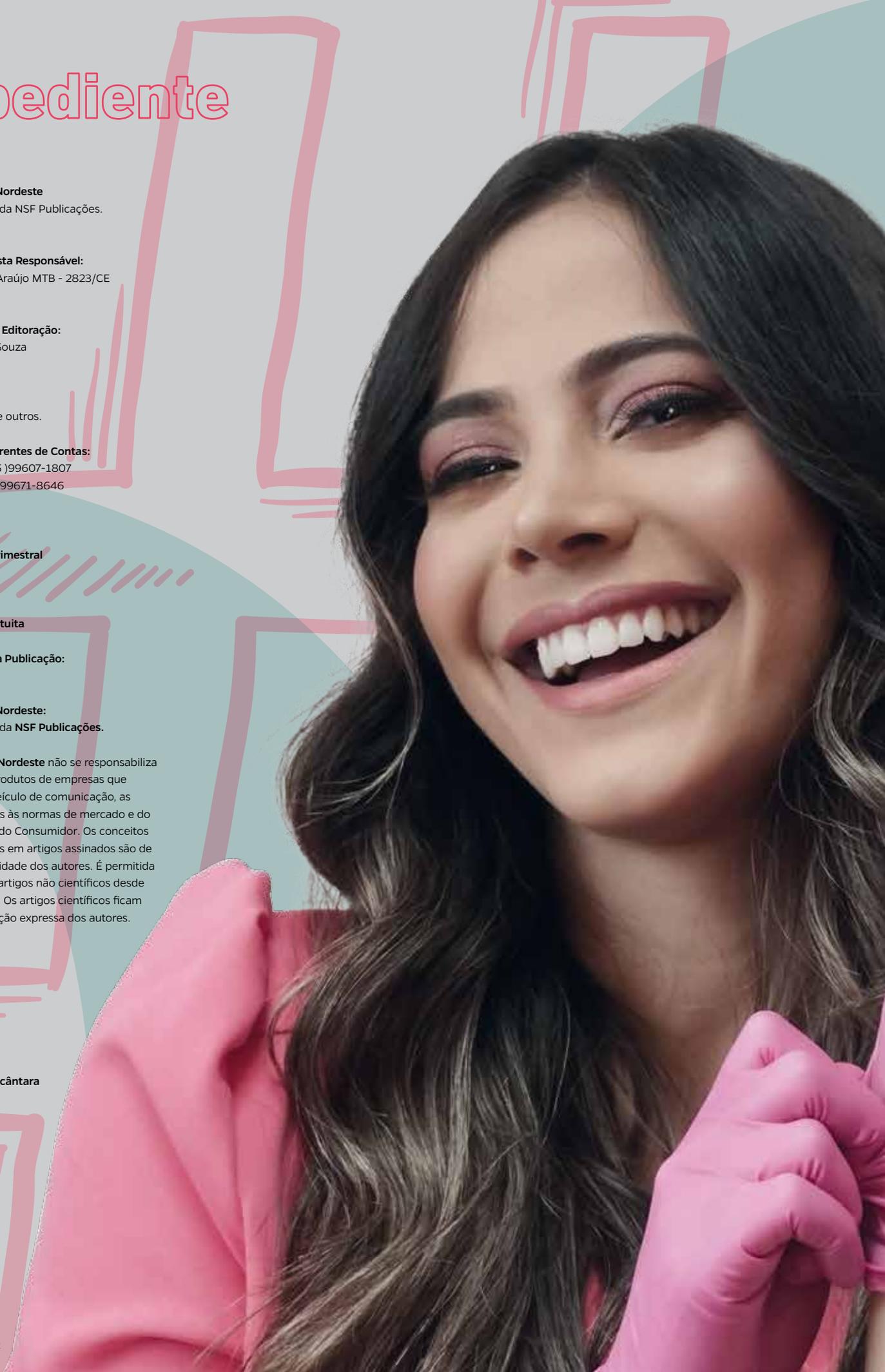
É uma publicação da NSF Publicações.

A Revista **Odonto Nordeste** não se responsabiliza pelos serviços e produtos de empresas que anunciam neste veículo de comunicação, as quais estão sujeitas às normas de mercado e do Código de Defesa do Consumidor. Os conceitos e opiniões emitidos em artigos assinados são de inteira responsabilidade dos autores. É permitida a reprodução dos artigos não científicos desde que citada à fonte. Os artigos científicos ficam sujeitos à autorização expressa dos autores.

Estéfani Gomes Alcântara

CRO - CE 9982

Foto de capa.





Nossa marca amada!

Quando a gente olha pra ela, sabe na hora que quem está vestindo é um excelente profissional, que cuida bem de si para poder cuidar bem do outro! Nós sabemos que ali, naquele profissional, tem dedicação, amor e atenção a cada detalhe. Sabemos que quem nos veste é bonito por fora e muito mais por dentro, e que preza a qualidade em tudo que está disposto a fazer. Quem nos veste sabe que nossa marca é muito mais do que apenas jalecos, é sobre amor!



Dra. Amada

@dra.amada

Editorial



Evaldo Beserra
Diretor da NSF Publicações.

No mês especialmente dedicado ao profissional dentista, a Odonto Nordeste oferece informações de qualidade e os assuntos que movimentam o mercado da Odontologia. Em um ano de desafios foi preciso reinventar, buscar novos conhecimentos e fazer adaptações. Estamos juntos nessa! A 23ª edição da Odonto Nordeste apresenta como grande destaque a matéria especial sobre a Indústria Odontológica e o pós-pandemia, no país.

Nossa equipe conversou com os diretores-executivos das cinco principais empresas que atuam com foco na Odontologia, no Brasil e na América Latina: Neodent - Straumann Group, SDI Brasil, FGM Dental Group, Align Technology e DFL. Em SAÚDE BUCAL, uma parceria que deu certo entre uma fintech de meios de pagamentos e a ABIMO, que se uniram para ajudar profissionais da odontologia a se recuperarem da crise causada pela pandemia.

Em MUNDO ACADÊMICO, saiba como surgiu o primeiro podcast de Odontologia do Norte do Brasil, o projeto Odontologia Sináptica. A ENTREVISTA dessa edição foi com a Profa. Ana Furtado Bastos fala sobre Bioestimuladores, substâncias que estimulam a produção de colágeno quando injetadas em determinadas camadas da pele. Na editoria EM PAUTA, a Dra. Alessandra Amaral de Souza, compartilha experiência como gestora e comenta as políticas públicas voltadas à Odontologia contra a COVID-19 e de que forma a pandemia afetou o Brasil. Confira essas matérias e muito mais em nossa nova edição. Boa leitura!



Sumário

08 - Em pauta

Políticas públicas x Odontologia contra a COVID-19: como a pandemia afetou o Brasil.

14 - Saúde Bucal

Fintech de meios de pagamentos e ABIMO se unem para ajudar profissionais da odontologia a se recuperarem da crise causada pela pandemia.

20 - Mundo Acadêmico

Projeto Odontologia Sináptica desenvolve série de podcasts. Descubra como surgiu o primeiro podcast de Odontologia do Norte do Brasil

24 - Harmonização Facial

Após manifestação do Conselho Federal de Odontologia (CFO), o judiciário manteve, em segunda instância, decisão favorável aos Cirurgiões-Dentistas acerca da competência legal para exercício de procedimentos em Harmonização Orofacial.

30 - Tecnologia

Align Technology expande acesso ao aplicativo móvel My Invisalign e às soluções virtuais que conectam doutores e pacientes Invisalign atuais para continuidade do tratamento.

34 - Capa

INDÚSTRIA ODONTOLÓGICA E O PÓS-PANDEMIA, NO BRASIL. A revista Odonto Nordeste conversou com os diretores-executivos das cinco principais empresas que atuam com foco na Odontologia, no Brasil e na América Latina: Neodent - Straumann Group, SDI Brasil, FGM Dental Group, Align Technology e DFL.

56 - Entrevista

Bioestimuladores são substâncias que estimulam a produção de colágeno quando injetadas em determinadas camadas da pele. Profa. Ana Furtado Bastos fala sobre o assunto e tira as dúvidas mais frequentes.

64 - #VidadeDentista

Dra. Albenize Vasconcelos, a Odontopediatra apaixonada pela dança flamenco.

72 - Cook & Science

Dia 04 de dezembro Fortaleza sedia uma experiência única que une conhecimento em Odontologia e gastronomia: o Cook & Science.

76 - Especial FGM 25 anos

ESPECIAL FGM 25 anos: a trajetória de pioneirismo e inovação da empresa brasileira que alcançou status mundial, com presença em mais de 100 países.

84 - Opinião

Dra. Liciane Toledo Bello assina o artigo "A Luz nos tratamentos de saúde e beleza", que destaca a Fotobiomodulação.

88 - Cfo

Mês do cirurgião-dentista. Presidente do Conselho Federal de Odontologia, Juliano do Vale ressalta dedicação dos profissionais em um ano desafiador.

90 - Saúde Bucal

Laminados cerâmicos x Resinas compostas: qual tratamento é mais procurado? Dr. Weyber Holanda conversou com a Revista Odonto Nordeste e ressalta que é necessário sempre um bom planejamento, conhecimento aprofundado sobre indicações e contraindicações, além de execução de forma correta e segura.

94 - Artigo

Reabilitação estética do sorriso com laminados cerâmicos: do planejamento à cimentação.

LANÇAMENTO



Vittra^{APS} UNIQUE

Resina unicromática com capacidade
de espelhamento da cor do dente



Resina e seringa
livres de Bisfenol A

- Verdadeiro efeito de transmissão de cor: capta e reflete a cor do remanescente dental.
- Excelentes brilho e polimento.
- Reduz estoque de cores.
- Do A1 ao D4 com uma única resina.
- Restaurações diretas em dentes anteriores e posteriores (classes I, II, III, IV, V e VI)
- Técnica incremental simples sem uso de diferentes graus de opacidade/translucidez.
- Tempo de trabalho maior sob a luz do refletor.

UMA RESINA PARA TODAS AS CORES



APS

Vitra APS Unique: possui todos os benefícios da exclusiva tecnologia APS.

DEPOIS DA POLIMERIZAÇÃO



ANTES DA POLIMERIZAÇÃO



**Excelente resultado com adesivo de alta estética
Ambar APS e Ambar Universal APS.**



em pauta

**Políticas públicas
x Odontologia
contra a COVID-19:
como a pandemia
afetou o Brasil.**

Dra. Alessandra Amaral de Souza compartilha a experiência como gestora e conta quais ações foram implementadas no estado do Pará e no Brasil.

O cenário pandêmico mundial afetou sistemas de saúde ao redor do planeta. No Brasil, o Sistema Único de Saúde (SUS) teve papel fundamental para o suporte à população no ápice da crise instalada pelo novo coronavírus, em meados de abril e maio desse ano. A Revista Odonto Nordeste entrevista a Coordenadora Estadual de Saúde Bucal e também Coordenadora ação Covid-19 do Hospital Regional Abelardo Santos, em Belém-PA, Dra. Alessandra Amaral, que está em atuação e acompanhou os mecanismos de políticas públicas adotados pelo governo no combate ao novo coronavírus.

Odonto Nordeste - Como a senhora avalia as políticas públicas adotadas no Brasil quanto à saúde bucal, em tempos de pandemia?

Dra. Alessandra Amaral - Foram adotadas medidas orientadas pelo Ministério da Saúde, em conjunto com a ANVISA, e entidades da classe odontológica (conselhos, universidades, associações), pela necessidade de minimizarmos a propagação do

vírus, visto que a sua via de contaminação em muito relaciona-se com a odontologia. Então, a manutenção da atividade odontológica seria muito arriscada, pois naquele momento inicial sabíamos menos ainda sobre a doença, assim restringiu-se a assistência odontológica apenas aos procedimentos de urgência e emergência, para que os pacientes não ficassem desassistidos, e com muita cautela, com anamnese que levasse em consideração além do estado geral de saúde do paciente, o contato com pessoas oriundas de localidades onde o vírus já havia se propagado; com o uso dos EPI adequados; evitando-se ao máximo o uso dos equipamentos que produzissem aerossóis, como a caneta de alta rotação, seringa tríplice, aparelho de ultrassom. Então, foi muito responsável a atitude do Ministério da Saúde e das instituições, resguardando assim os profissionais de odontologia, cirurgião-dentista, auxiliares e técnicos em saúde bucal, técnicos em prótese dentária, e principalmente, a saúde dos usuários, da população.

#em
pauta



Foto de arquivo pessoal



Foto de arquivo pessoal



Foto de arquivo pessoal

Odonto Nordeste - Que práticas preventivas foram adotadas no país no sentido de dar proteção ao profissional dentista e ao paciente?

Dra. Alessandra Amaral - A restrição dos procedimentos apenas de urgência e emergência, postergando os procedimentos eletivos, para o momento em que se tivesse mais informações a respeito do vírus. Uso de EPI adequados, intensificação nas normas de biossegurança e procedimentos de desinfecção dos ambientes, critério na avaliação inicial do paciente a ser submetido ao atendimento odontológico.

Odonto Nordeste - Como coordenadora de uma policlínica itinerante voltada para casos leves e moderados de COVID-19, quais foram os maiores desafios desde o início da pandemia?

Dra. Alessandra Amaral - O maior desafio foi montar a equipe, recrutar pessoas dispostas a enfrentar o vírus desconhecido, colocar sua vida em risco e de suas famílias, abdicar do convívio com seus familiares em prol de ajudar ao próximo. Naquele momento, todos estavam assustados, e muitos recuaram pelo instinto de sua autodefesa.

Odonto Nordeste - O que fica de aprendizado? E o que deve permanecer como política pública e até mesmo procedimento, no pós-pandemia?

Dra. Alessandra Amaral - Com tudo isso, aprendemos, mais uma vez, como ser humano que a vida é breve, que a humanização faz toda a diferença em um momento de caos como este que enfrentamos, com o desconhecido da situação. Em muitos momentos não tínhamos e nem sabíamos o que fazer. A única coisa reconfortante, as vezes, é um abraço, e nem isso podíamos fazer, mas não faltava carinho, dedicação, respeito, muito menos amor. Nem sempre conseguíamos dormir o quanto gostaríamos, mas não faltava disposição. Nos remodelamos em ser humano, sem afago, com a distância, mas cheios de esperança e muita fé que tudo aquilo iria passar. Como profissional, aprendemos que precisamos nos adequar ao novo normal, permanecer com os cuidados redobrados quanto a biossegurança (uso dos EPI e desinfecção de instrumentais, superfícies, etc. E não descuidar da anamnese e protocolos antes de iniciar qualquer procedimento (verificar temperatura, oxigenação do sangue...).





#em pauta

Foto de arquivo pessoal

Odonto Nordeste - Na sua opinião, como as políticas públicas já existentes colaboraram para que o sistema não entrasse em colapso?

Dra. Alessandra Amaral - No início da pandemia todos os serviços de saúde foram surpreendidos, o SUS, a assistência privada, porém o SUS que garantiu a assistência médica à população, apesar das críticas e limitações do nosso sistema de saúde, foi a saúde pública que de pronto iniciou o atendimento e no estado do Pará em particular o governador agiu sempre no momento certo e salvou e continua salvando centenas de vidas com o tratamento precoce, evitando que a doença se agrave. O estado fez e continua se fazendo presente e evitando que mais vidas sejam perdidas. Porque sempre agimos pensando: "Não são apenas números, são amores das vidas das pessoas!"

SOBRE:

Dra. Alessandra Amaral de Souza.

Especialista em Odontopediatria,
Saúde Coletiva/Saúde da Família e Gestão da Clínica do SUS,
Habilitação em Laser,
Coordenadora Estadual de Saúde Bucal,
Membro da Diretoria Aboped-Pará,
Membro da Comissão de Saúde Coletiva do CRO/PA,
Coordenadora do Projeto "Voluntários do Sorriso", para crianças, filhas e netas de catadores da ARAL.
Coordenadora TerPaz / SESPA
Coordenadora ação Covid19 Hospital Regional Abelardo Santos,
Coordenadora Policlínica Itinerante

SDI | RIVA STAR

AGENTE CARIOSTÁTICO COM AÇÃO DESSENSIBILIZANTE

Riva Star é a opção de tratamento ideal em tempos de COVID-19, dispensando o uso de aerossóis.

38% de Diamino Fluoreto de prata

Alto rendimento



RIVA STAR - AÇÕES

- Prata** ●●● Antimicrobiano
- Iodeto** ●●● Antimicrobiano + redução de manchas
- de Fluoreto** ●●● Bacteriostático + antimicrobiano
- pH elevado** ●●● pH elevado - bacteriostático + antimicrobiano
+ estimula a precipitação de minerais de minerais nas lesões de cárie.



SEU SORRISO.
NOSSA VISÃO.

SDI Brasil Indústria e Comércio LTDA
Rua Dr. Virgílio de Carvalho Pinto, 612
São Paulo - SP - CEP 05415-020
DDG 0800 770 1735
brasil@sdi.com.au

WWW.SDI.COM.AU



saúde bucal

Fintech de meios de pagamentos e ABIMO se unem para ajudar profissionais da odontologia a se recuperarem da crise causada pela pandemia.



Todos Pela Odontologia é uma parceria da Ceopag com a AMBIMO, que oferece condições especiais para cirurgiões dentistas e busca promover a conscientização sobre a saúde oral.

O setor odontológico foi um dos mais afetados pela pandemia de covid-19. Segundo o Conselho Federal de Odontologia, o Brasil tem mais de 300 mil cirurgiões dentistas e com a quarentena em diversos estados do país, o órgão calcula que 72% dos profissionais tiveram que se adaptar às normas de segurança e até mesmo limitar seus atendimentos apenas a consultas emergenciais.

A campanha Todos Pela Odontologia busca auxiliar cirurgiões dentistas do país a se recuperarem da crise causada pela pandemia e também tem o intuito de conscientizar a população sobre a importância da saúde bucal. A campanha, idealizada pela Associação Brasileira da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos e Odontológicos (Abimo), conta com o apoio da Ceopag, fintech de meios de eletrônicos de pagamentos inteligentes.

“Nosso objetivo e expectativa com essa parceria é ajudar os cirurgiões-dentistas dando o suporte necessário para a retomada do fluxo de caixa e condições para que os pacientes voltem aos tratamentos odontológicos”, diz Fábio Braga, diretor comercial da Ceopag.

saúde bucal

Os profissionais participantes da campanha poderão contar com o suporte da Ceopag, que oferece aos pacientes a possibilidade de parcelamento dos tratamentos odontológicos em até 12 vezes e disponibiliza o valor no dia seguinte para os cirurgiões dentistas. A Ceopag também doará parte do valor das transações para a campanha “Sorrir muda tudo”, uma iniciativa da Abimo que busca conscientizar a população sobre os cuidados com a saúde bucal e a importância de buscar um tratamento odontológico mesmo durante a pandemia.

“A pandemia fez a roda dos atendimentos odontológicos quase parar e para ajudar a retomada, nós precisávamos criar uma forma de ajudar cirurgiões-dentistas e pacientes economicamente. Levamos a mensagem de Todos Pela Odontologia a diversas instituições financeiras e empresas, até que chegamos a um parceiro que topou. A Ceopag veio com uma proposta fortíssima e superinteressante para profissionais e pacientes”, afirma Fábio Embacher, diretor da Abimo.

Apesar do avanço do covid-19, no país, o presidente da Associação Paulista de Cirurgiões Dentistas, Dr. Wilson Chediek, garante que os pacientes podem buscar tratamento odontológico durante o período de pandemia e que os cirurgiões-dentistas atuam para que não haja nenhum risco de contaminação no consultório ou durante o atendimento.

“O cirurgião-dentista é o profissional que sempre esteve preparado e habilitado a lidar e prevenir todas as doenças, não só protegendo a si, como os pacientes também, e

está até muito mais preparado do que qualquer outro profissional, para que os pacientes fiquem em ambiente seguro e não corram risco de contaminação e tenham total tranquilidade para procurar o seu cirurgião-dentista”, diz Chediek.

O superintendente da Abimo, Dr. Paulo Fraccaro alerta para os riscos de contaminação por covid-19 que os cirurgiões dentistas estão expostos e lembra que a campanha Todos pela Odontologia contribui para que pacientes estejam em dia com a saúde bucal, mesmo durante a pandemia e evitem um meio de propagação do vírus.

“Decidimos juntar-nos em Todos Pela Odontologia para através de um programa de informações e junto a uma mídia muito bem definida e planejada, trazer mais segurança para os cirurgiões dentistas, que trabalham junto ao vetor de extremo potencial de contágio para propagação do vírus covid-19, que é o spray que sai da cavidade bucal durante o tratamento e o paciente nem sempre tem a conscientização que a cavidade bucal é uma ótima entrada para o vírus. Buscamos levar a real conscientização de que postergar um tratamento odontológico é deixar de ter uma cavidade bucal mais segura - afim de impedir uma possível entrada do vírus. Esta parceria com a Ceopag facilitará em muito a viabilidade de se fazer um tratamento odontológico. Situação oferecida por poucos antes da pandemia”, diz Fraccaro.

A campanha tem duração de seis meses e conta com o apoio do Conselho Federal de Odontologia, demais órgãos da área e empresas do setor privado.





saúde bucal



Quer impulsionar suas Redes Sociais?

A **NSF Publicações** está com novos produtos e serviços, uma nova estrutura. Tudo para que você possa ter o melhor desempenho no mercado.

Profissionais e empresas dos mais diversos setores já estão presentes nas plataformas de comunicação digital.

E esse é o momento de você se comunicar de forma direta e assertiva, garantindo um relacionamento mais amigável e presente na vida de seus clientes.

NSF P

Redes sociais, sites e muito mais, tudo que sua empresa precisa em um só lugar.

- • • Produtos Customizados
- • • Solução de Mídia
- • • Marketing Digital
- • • Assessoria de Imprensa
- • • Gestão de Redes Sociais
- • • Criação e Design
- • • Eventos
- • • Produção e organização de cursos

**Seja qual for o seu
perfil nós temos as
melhores soluções.**

PUBLICAÇÕES

Saiba mais em: www.nsfpublicacoes.com.br

Projeto odontologia sináptica desenvolve série de podcasts.

Descubra como surgiu o primeiro podcast de Odontologia do Norte do Brasil



#ODONTOLOGIASINÁPTICA

MUNDO ACADÊMICO



“Seja bem-vindo ao podcast de odontologia sináptica. Aqui você vai encontrar um espaço aberto a debates, informação sobre saúde, política, opinião e as mais variadas facetas da odontologia. Vamos juntos estabelecer novas conexões #odontosináptica”. Esse é o convite para quem acessa pela primeira vez o Odontologia Sináptica, desenvolvido pelos universitários Adan Lucas, Felipe Fernandes, William Ferreira e Suila Gaia. O conteúdo em formato podcast que pode ser facilmente encontrado em diversas plataformas de streaming vem conquistando um público fiel e chamando atenção da comunidade acadêmica pela proposta inovadora. A Revista Odonto Nordeste conversou com os idealizadores do projeto.

Odonto Nordeste - Como nasceu o podcast Odontologia Sináptica?

(William Ferreira) Bom, o podcast nasceu através de um grupo de quatro amigos (Adan Lucas, Suila Gaia, Felipe Fernandes e William Ferreira) que vivem e dialogam a odontologia diariamente, em um período em que todos estavam em isolamento social. buscavamos criar algo que a gente conseguisse aproximar das pessoas atra-

vés da informação, ciência e entretenimento, utilizando o mundo digital como meio de propagação de informação. A partir disso, pensamos no nome “ODONTOLOGIA SINÁPTICA” elucidando o que queríamos com o projeto que era propagar a informação de forma rápida dentro de uma rede, que não seria neural, mas sim, social.

Odonto Nordeste - Como a equipe responsável pelo projeto elabora as pautas e temas que vão ser abordados?

(Adan Lucas) As pautas abordadas vinham de questionamentos que nós fazíamos em relação a situação da pandemia. Queríamos saber como o Conselho de Odontologia entendia a suspensão dos atendimentos eletivos naquela época, então convidamos o Presidente do CRO para uma entrevista. Queríamos saber quais ações o executivo estava tomando em relação a odontologia e a saúde pública de forma geral, e então convidamos a Coordenadora estadual de Saúde Bucal para uma entrevista. A gente como formandos em uma instituição Federal queríamos que fosse divulgada a importância da Universidade Pública e seus Hospitais Universi-

tários na pandemia e assim convidamos o vice-reitor da Universidade Federal do Pará para um bate papo. Dessa forma fomos divulgando nossas produções e recebemos retornos e sugestões de pautas, por exemplo a questão da saúde mental no contexto do isolamento social, assim convidamos uma psicóloga para o podcast. As entrevistas por meio das tecnologias digitais atravessaram o Atlântico e tivemos a participação de um dentista de Portugal que participou de um episódio conosco falando como estava acontecendo a pandemia naquela região da Europa. Então, a gente construiu as pautas com base em questionamentos nossos atrás de perguntas que não achávamos respostas.

Odonto Nordeste - Como vocês avaliam os resultados desde o lançamento do podcast?

(Suila Gaia) Nós avaliamos como muito positivo os resultados, a gente se surpreendeu quando descobrimos que alguns professores universitários estavam, em suas aulas remotas, usando o nosso podcast como um instrumento de ensino, in-

formação e formação de senso crítico. Isso foi muito empolgante pois conseguimos ver que o nosso produto estava alcançando as pessoas, inclusive aquelas que não são necessariamente da odontologia.

Odonto Nordeste - Falando de dados de acesso, como está o alcance e qual o feedback do material?

(Felipe Fernandes) O nosso podcast foi hospedado em todas as principais plataformas de podcast, desde o Spotify que é o mais popular até o IGTV do nosso Instagram. Assim em relação aos dados de acesso tivemos uma surpresa positiva, acreditamos que em virtude da pandemia, da qualidade das entrevistas e o crescente interesse por informações direcionadas, tivemos um ótimo feedback e um número grande de acessos, havendo reproduções no Brasil, Portugal e Estados Unidos. Talvez brasileiros que moram nesses países tinham interesse em entender a situação da pandemia no Brasil, visto que naquela época haviam (e ainda existem) muitas preocupações em relação a saúde pública brasileira.



Equipe Projeto Odontologia Sináptica. William Ferreira, Felipe Fernandes, Suila Gaia e Adan Lucas.



Equipe Odontologia Sináptica trabalhando nos projetos.

Odonto Nordeste - Há algum projeto em andamento? E quais são as perspectivas para o futuro do Podcast?

(Adan Lucas) A ideia de construir um projeto na internet nos trouxe outras demandas relacionadas ao isolamento social, entre elas necessidades acadêmicas, assim juntamente com a Liga Acadêmica de Odontologia Digital do Piauí, promovemos o I Simpósio Norte e Nordeste de Odontologia Digital, um evento gratuito, com palestrantes nacionais, apresentações de trabalhos científico de alto nível de renomadas instituições públicas e privadas do país. O evento foi um sucesso e nos mostrou que a inovação em momentos adversos é importantíssima, atualmente queremos continuar tanto com o podcast quanto com o segmento de eventos científicos na temática das novas tecnologias, não queremos parar e planejamos projetos ainda maiores.



ODONTOLOGIA E PROCEDIMENTOS CIRÚRGICOS EM HARMONIZAÇÃO FACIAL

Após manifestação do Conselho Federal de Odontologia (CFO), o judiciário manteve, em segunda instância, decisão favorável aos Cirurgiões-Dentistas acerca da competência legal para exercício de procedimentos em Harmonização Orofacial.





**ODONTOLOGIA
E PROCEDIMENTOS**

CIRÚRGICOS EM HARMONIZAÇÃO FACIAL

Após manifestação do Conselho Federal de Odontologia (CFO), o judiciário manteve, em segunda instância, decisão favorável aos Cirurgiões-Dentistas acerca da competência legal para exercício de procedimentos em Harmonização Orofacial. Em consonância com os argumentos do CFO, o Desembargador Federal, Novély Vilanova, sustentou a decisão em primeira instância (11 de julho), que negou o pedido liminar de suspensão da Resolução CFO-198/2019, requerido pelo Conselho Federal de Medicina (CFM).

Essa decisão também corrobora com o entendimento manifestado pelo Ministério Público Federal em favor da categoria. Em janeiro deste ano, o Procurador da República, Felipe Fritz Braga, considerou ilegítima a ação ingressada pelas entidades médicas contra o CFO e a categoria Odontológica.

A conquista em segunda instância reforça a continuidade do pleno direito ao exercício profissional de Cirurgiões-Dentistas especialistas em Harmonização Orofacial para lidar com complexidade cirúrgica, estética e funcional. Todos os procedimentos previstos na respectiva área de atuação estão em conformidade com a legislação vigente. Além da Resolução CFO-198/2019, que regulamenta a Harmonização Orofacial como especialidade Odontológica, consta a Resolução CFO-230/2020, que regulamenta a prática de procedimentos cirúrgicos em Harmonização Orofacial.

Segundo o Coordenador da Especialização em Harmonização Orofacial do Instituto NSF, **Dr. André Cidrão**, a Odontologia apresenta um maior conhecimento anatômico tanto da face, como das áreas anexas à cabeça e pescoço. “O profissional graduado na Odontologia com especialização na área, terá uma condição maior de evitar intercorrências, justamente por estar mais familiarizado com as estruturas mais nobres e importantes da face. Dentro da própria Odontologia nós já aprendemos técnicas para resolução de problemas de ordem global, sistêmica, local e principalmente dentro da especialidade Harmonização Orofacial, todos os cursos sempre apresentam disciplinas relacionadas à questão da segurança tanto no fazer procedimento, como também na resolução de intercorrências que porventura poderão acontecer”, explica o docente.

Os pacientes sempre procuram os procedimentos em Harmonização Orofacial, de acordo com as regiões geográficas do próprio Brasil e principalmente as características raciais de cada região. “É como eu falo sempre para os meus alunos, geralmente os pacientes do Sul do Brasil de colonização Europeia, por exemplo, alemã, dificilmente os alunos serão inqueridos a fazer mandíbula ou mento, já que esses pacientes apresentam mandíbula e mentos bem definidos. Outro exemplo característico são os pacientes de São Paulo ou de regiões que apresentam uma grande colonização japonesa, geralmente esses pacientes apresentam deficiência volumétrica na região dos malaras, ou seja, nas maçãs do rosto, logo nos pacientes de origem asiática, japonesa sempre há necessidade e procura de procedimentos para preenchimento de malar.

Vamos citar agora, por exemplo, a região Norte, uma das grandes características que nós vemos quando estamos por lá, é a dificuldade em achar lábios para trabalhar, por conta da junção negro-índio dessa região. Então, as mulheres sempre costumam ter os lábios mais voluptuosos. Já no Nordeste, a grande procura, até mesmo por conta das características raciais do povo, cientificamente falando o braquice-

fálico, a tendência é sempre a procura por procedimentos que façam o alongamento da face. Outra grande característica do nordestino é o nariz volumoso, com a ponta bulbosa, ou seja, arredondada. Há uma grande procura por procedimentos na região do nariz. E por isso, existem várias técnicas para tanto aumentar o volume para baixo, no caso com preenchedores, como afilar lateralmente essa face”, detalha o professor André Cidrão.





Outras técnicas bastante utilizadas para essas características são os mascaramentos, ou melhor, a mimetização. “Você vai fazer procedimentos em que através de um jogo visual, você vai achar que o paciente aparenta estar com o rosto mais alongado. O que diferencia praticamente nas técnicas é o tempo de duração dos procedimentos”, afirma Dr. Cidrão. É sempre importante o dentista primeiro avaliar e ter total conhecimento sobre a legislação vigente, colocada pelo CFO.

No caso, a resolução 198 de 2019, que rege todas as situações as quais o profissional da área de Odontologia pode vir a se tornar um especialista em Harmonização Orofacial. Para o professor André, é sempre importante que mesmo que o dentista faça um curso de imersão para fazer uma habilitação em determinada técnica, o especialista sempre vai receber uma maior quantidade de informações, bem como vai ter uma carga horária maior para praticar e ter contato com diversas técnicas de autores consagrados para que tenha tranquilidade na efetividade dos procedimentos.

“Nós tivemos tempos conturbados. Porém, o CFO com muita maestria, aprovou e liberou a resolução 198, que garante ao profissional da área, quando especializado, ter a condição de atuar na área da Harmonização Orofacial, inclusive em alguns procedimentos cirúrgicos. Infelizmente, alguns poucos profissionais extrapolam a área de atuação, bem como os procedimentos regularizados e regulamentados pelo CFO, fazendo com que haja uma busca sempre para a tríade profissional, paciente e instituições, fazendo com que dê segurança de procedimento aos pacientes, através de profissionais habilitados com apoio e respaldo do Conselho Federal de Odontologia. Penso que estamos iniciando, mas que o leque de atuação irá de abrir”, acredita Dr. Cidrão.

Pele e tratamentos associados à Harmonização Orofacial

A Odonto Nordeste conversou com a Fisioterapeuta Especialista em Dermatofuncional, Mestranda em Saúde Coletiva e professora de pós-graduação no Instituto NSF, Profa. Elis Alves.



Odonto Nordeste - Qual a importância de pensar também em tratamentos associados para a pele quando o assunto é HOF?

Profa. Elis Alves - Alguns recursos fotoeletroterápicos e Dermocosméticos favorecem o resultado da Harmonização Orofacial desde o preparo da pele até o controle inflamatório e cicatricial, se trata de um programa de tratamento que é pensado para acompanhar essa pele antes, durante e depois do procedimento.

Odonto Nordeste - Quais são esses tratamentos? Eles podem auxiliar de que maneira a HOF?

Profa. Elis Alves - Temos recursos eletroterápicos que melhoram o preparo da pele como peeling de diamante e cristal que atuam na camada superficial uniformizando textura da pele, e para o pós-procedimento uso de Leds para modulação do reparo tecidual e estímulo de colágeno.

Odonto Nordeste - Quais tipos de pele podem receber esses tratamentos associados?

Profa. Elis Alves - Peles desvitalizadas, glicadas e resistentes.

- Há alguma contra indicação para um preparo de pele que vai passar por HOF?

Profa. Elis Alves - Lesões dermatológicas precisam ser tratadas antes de qualquer procedimento estético.

Odonto Nordeste - Por que é tão importante essa atenção aos cuidados com a pele, antes, durante e pós HOF?

Profa. Elis Alves - Quando você prepara de forma adequada a pele fica receptiva aos procedimentos, além da ação mais rápida o resultado do procedimento é duradouro. Já no pós-procedimento, alguns recursos como a microcorrente estimulam a energia celular favorecendo os resultados dos bioestimuladores por exemplo.

Por que famosos têm procurado dentistas para realizar aplicações de botox?

A **Dra. Patrícia Bertges** explica porque os dentistas são os profissionais da área da saúde mais indicados para realizar preenchimentos e aplicação do botox com melhores resultados.

Apesar do assunto ter se popularizado em consultórios e clínicas de estética, se tornando mais acessível recentemente, o botox, nome popular da toxina botulínica, não é uma novidade na Odontologia. Os cirurgiões-dentistas já fazem uso terapêutico desta substância há algum tempo para o tratamento de dores faciais e problemas relacionados com a articulação temporomandibular (ATM) e agora estão atuando também no campo da estética.

A dentista aponta que por ser especializado na região da face, o olhar clínico do profissional da odontologia na hora de fazer a aplicação do botox faz a diferença. “Por exemplo, em relação a abaixar o sorriso gengival, deixando o sorriso com melhor aspecto, fazemos o procedimento com botox e sabemos bem como deixar um sorriso mais jovem, mais bonito e quais são as proporções ideais para os resultados esperados, porque faz parte da nossa formação e estudo constante. Outro exemplo é o tratamento do bruxismo, que é sempre feito com um dentista e não um médico, sendo um dos principais tratamentos o relaxamento da musculatura da região”, detalha Dra. Patrícia Bertges

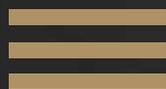
Segundo Dra. Patrícia, faz todo o sentido permitir ao dentista fazer preenchimento facial e botox porque desde a faculdade, a atenção é toda focada no estudo da face e pescoço. “Identificamos com facilidade qual terço da face está assimétrico ou precisando de preenchimento porque este é o nosso dia a dia, ao contrário de um médico que tem o foco direcionado a outras patologias e regiões do corpo”, explica Dra. Patrícia.

Vlândia Gonçalves deu início aos seus trabalhos com propriedade industrial e intelectual há vinte anos, tendo uma passagem de grande destaque por uma empresa na cidade de São Paulo, onde adquiriu toda sua experiência de mercado. Competência e bom relacionamento com o público tornaram-se características da jovem empresária que, motivada a suprir a carência do mercado e os pedidos dos clientes, decidiu fundar a sua própria empresa de registro de marcas e patentes.

Consolidada há mais de 17 anos no mercado, a então WE Marcas & Patentes agora é Grupo Vlândia Gonçalves. A mudança ocorreu no final de 2019 e atualmente cresce com inovações e serviços disponíveis aos empreendedores.

O Grupo Vlândia Gonçalves comporta três empresas:

- GVG Marcas & Patentes – melhor assessoria quanto ao processo de registro de propriedade industrial e intelectual do estado do Ceará.
- GVG Digital – gerenciamento das mídias sociais, criação de conteúdos, sites, ensaio de fotos, gravações e edições de vídeos, cobertura de eventos, entre outros serviços de comunicação.
- Celeiro de Negócios – hub onde as empresas fazem negócios, facilitando a conexão de empreendedores com base no networking.



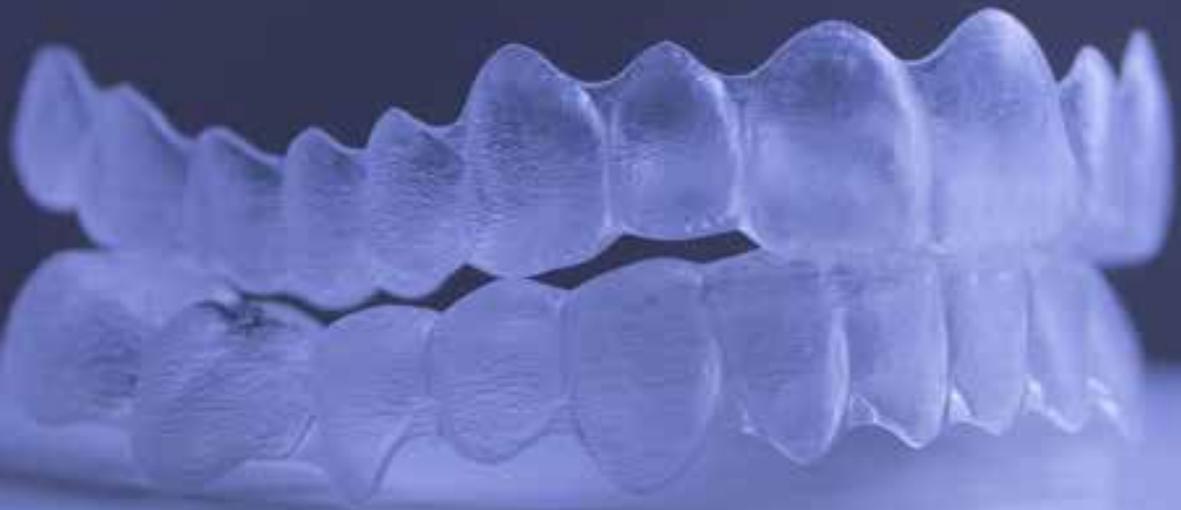
Grupo Vlândia Gonçalves
R. Ministro Abner de Vasconcelos, 1437.
Sapiranga, Fortaleza – Ce, 60.833-155
Fone: (85) 3495-4400
WhatsApp: (85) 99919-0030
E-mail: contato@grupovladiagoncalves.com.br

Redes Sociais

-  @gvgmarcasepatentesoficial
-  @gvgdigital



Tecnologia
Tecnologia
Tecnologia
Tecnologia
Tecnologia



Align Technology expande acesso ao aplicativo móvel My Invisalign e às Soluções Virtuais que Conectam Doutores e Pacientes Invisalign Atuais para Continuidade do Tratamento

Ferramentas digitais agora disponíveis para ortodontistas e pacientes em todo o Brasil

A Align Technology, Inc. (NASDAQ: ALGN) apresentou no início do segundo semestre suas novas soluções virtuais que ajudam os ortodontistas a se conectarem com os pacientes Invisalign para garantir a continuidade do tratamento estão agora disponíveis em todo o Brasil. A Reunião Virtual Invisalign® e o Acompanhamento Virtual Invisalign representam um novo nível na prática e na transformação do atendimento, permitindo que os ortodontistas gerenciem uma variedade de serviços de prática, mesmo quando não estão no mesmo local físico de seus pacientes. Essas soluções foram lançadas recentemente nos EUA para apoiar os profissionais no gerenciamento de suas práticas e pacientes durante a pandemia de COVID-19. O aplicativo móvel MyInvisalign, um componente crítico do Invisalign Virtual Care, já está disponível no Brasil.

“Aceleramos a disponibilidade de nossas ferramentas virtuais para apoiar os ortodontistas em seus esforços para permanecer conectados aos pacientes e minimizar interrupções nos tratamentos em meio à pandemia do COVID-19”, disse Ritesh Sharma, Vice-Presidente e Gerente Geral da Align na América Latina. Segundo ele,

as novas ferramentas virtuais foram bem recebidas por ortodontistas e pacientes nos EUA e agora também na América Latina, representando o próximo nível na prática de transformação e como parte da plataforma digital de ponta a ponta para o tratamento Invisalign.

Para comemorar esse momento, a empresa realizou no último dia 08 de agosto o evento Reload, pautado em todas as inovações da companhia para a retomada do trabalho com o lançamento de suas ferramentas com soluções digitais de ponta a ponta para os ortodontistas. Além de apresentar as novidades, o evento contou com a presença de Lisiane Lemos, considerada pela Forbes uma das jovens com menos de 30 anos que fazem a diferença no Brasil. Ela foi responsável pela palestra Desafios e Oportunidades na Sociedade 5.0.

As novas ferramentas incluem:

Reunião Virtual Invisalign®: permite que os ortodontistas agendem e organizem com facilidade reuniões de vídeo seguras com os pacientes. Os profissionais e sua equipe de prática podem agendar uma consulta em vídeo e discussão sobre o tratamento com Invisalign.



Tecnologia
Tecnologia
Tecnologia
Tecnologia

My Invisalign® app: os pacientes atuais de Invisalign podem facilmente visualizar e compartilhar o progresso do tratamento, acompanhar consultas e receber lembretes e conteúdo motivacional para apoiar sua jornada para um novo sorriso. O aplicativo MyInvisalign também inclui recursos para ajudar os consumidores que estão considerando o tratamento a visualizar como o sorriso se transformaria após o tratamento com Invisalign, tirando uma selfie e usando a ferramenta de simulação de sorriso Invisalign® SmileView™. Este poderoso aplicativo de visualização foi desenvolvido usando um algoritmo baseado em milhões de casos Invisalign tratados. Os usuários também podem encontrar conteúdo educacional sobre como o tratamento com Invisalign funciona, porque ele oferece ótimos resultados para o paciente e acessar uma ferramenta personalizada de localização de ortodontistas que ajuda um paciente em potencial a encontrar o Invisalign Doctor mais próximo para uma consulta.

Conheça o aplicativo Meu Invisalign

Comece sua jornada para um sorriso saudável e bonito aqui.



Proteja sua privacidade

com o mais alto padrão para garantir a conformidade com HIPAA.



Receba lembretes

e notificações para ajudá-lo a manter o controle do seu tratamento Invisalign.



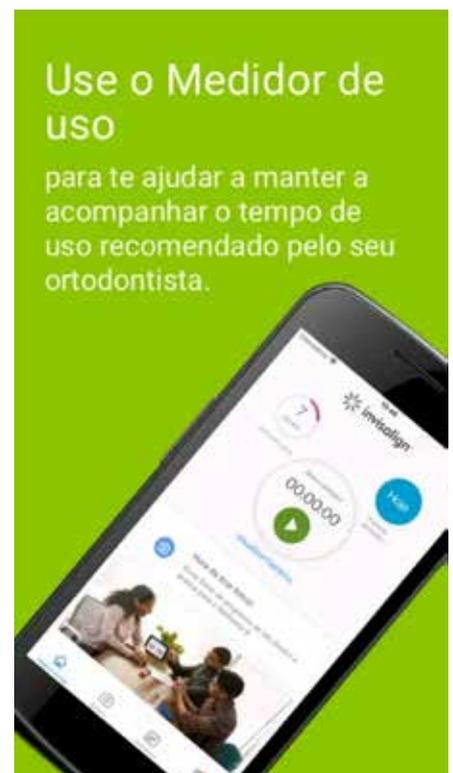
Salve fotos

e comentários na sua galeria de sorrisos e acompanhe seu progresso à medida que avança em direção ao seu novo sorriso.



Use o Medidor de USO

para te ajudar a manter a acompanhar o tempo de uso recomendado pelo seu ortodontista.



Tecnologia Tecnologia Tecnologia Tecnologia

Acompanhamento Virtual Invisalign®: está embutido no aplicativo MyInvisalign e pode ser usado para reuniões remotas, avaliação do progresso do tratamento e para comunicar ajustes ou preocupações durante o tratamento. Os pacientes usam o MyInvisalign para ajudar no engajamento de seu tratamento e enviar fotos de seu progresso ao ortodontista, que analisa essas fotos no site Invisalign Doctors e comunica as instruções necessárias aos pacientes, garantindo que sua jornada de tratamento com Invisalign esteja no caminho certo.

Sobre a Align Technology, Inc.

A Align Technology projeta e fabrica o sistema Invisalign®, o mais avançado sistema de alinhadores transparentes do mundo, o iTero® scanner e serviços intraoral e o software CAD/CAM. A Align tem ajudado a tratar mais de 8 milhões de pacientes com o sistema Invisalign e está impulsionando a evolução da odontologia digital com o scanner intraoral iTero e o software exocad CAD/CAM- modernizando as práticas atuais, permitindo melhorias na odontologia digital e nos fluxos de restauração para melhorar a experiência do paciente e as práticas eficientes. Visite www.aligntech.com para mais informações.

Para mais informações sobre o sistema Invisalign ou para achar um doutor Invisalign na sua região, visite www.invisalign.com. Para mais informações sobre iTero scanner digital, visite www.itero.com. Para mais informações sobre as ofertas de CAD/CAM dental exocad e lista de parceiros revendedores exocad, visite www.exocad.com.





INDÚSTRIA ODONTOLÓGICA E O PÓS-PANDEMIA, NO BRASIL.

CEOs e diretores das empresas Neodent - Straumann Group, SDI Brasil, FGM Dental Group, Align Technology e DFL apontam o cenário futuro do setor.

O governo publicou no dia 15 de setembro, no Diário Oficial da União, a lista dos setores da economia mais impactados pela pandemia da COVID-19. As atividades artísticas e de transporte aéreo figuraram o topo do ranking das mais prejudicadas, seguidas por transporte ferroviário e metroferroviário de passageiros. Na sequência, aparecem os serviços de alojamento e de alimentação. Na relação total que 34 setores, saúde privada e fabricação de produtos de indústrias diversas, ficaram nas posições 31 e 33, respectivamente.

De acordo com o Ministério da Economia, a lista foi elaborada com base na variação do faturamento do setor, segundo dados da Receita Federal. Também foi considerada a relevância do setor na economia, tanto por valor agregado (VA), quanto por pessoal ocupado (PO). Além da margem de cada setor, de acordo com as Contas Nacionais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), buscou-se inserir as informações de maneira a levar em conta as particularidades de cada atividade econômica.

capa

Odontologia

Pesquisa feita pelo Conselho Federal de Odontologia (CFO) com 40 mil cirurgiões-dentistas entre os dias 25 de junho e 3 de julho revelou que 82% desses profissionais continuaram exercendo a odontologia durante a pandemia do novo coronavírus, mas seguindo os cuidados de biossegurança recomendados pela entidade. O Brasil tem quase 340 mil cirurgiões-dentistas com inscrição ativa. Todos foram ouvidos e, desses, 40 mil participaram da consulta. Ou seja, a categoria permaneceu ativa durante os meses até então considerados mais críticos desde o início da pandemia, no país. O reflexo das atividades odontológicas colaborou para manutenção do setor industrial especializado em produtos e tecnologias nessa área, além da busca por aprimoramento de materiais que promovessem maior segurança no ambiente clínico.

QUAL O CENÁRIO PARA O FUTURO DA INDÚSTRIA ODONTOLÓGICA NO BRASIL?

A revista Odonto Nordeste conversou com os diretores-executivos das cinco principais empresas que atuam com foco na Odontologia, no Brasil e na América Latina: Neodent - Straumann Group, SDI Brasil, FGM Dental Group, Align Technology e DFL. A nossa equipe questionou sobre os desafios enfrentados pelo mercado desde o início da pandemia; as principais medidas adotadas pelas indústrias frente aos colaboradores, parceiros e clientes; expectativas para 2020 e as novidades em produtos odontológicos.

Neodent Straumann Group

Neodent - Straumann Group - Matthias Schupp, CEO Neodent & Executive Vice President LATAM Straumann.

A pandemia impactou diretamente as nossas operações e foi necessário nos reinventarmos de maneira muito rápida para nos adaptarmos à nova realidade. Nosso setor é marcado por interações presenciais - nossos consultores iam até os dentistas para fechar parcerias e vendas, mas sabemos que isso não existe mais. Por isso, estamos em um processo de transformação com foco na saúde e segurança de nossos colaboradores, clientes e parceiros. Investimos em atendimento remoto, gerenciamento de custos de vendas, análises mais profundas de riscos, ampliação e unificação de centrais de atendimento, lançamento de vendas on-line, adoção de visitas virtuais e novos indicadores de previsão de mercado.

Entendemos que esse momento delicado que o mundo vive, é uma oportunidade de reformular nosso mercado. Precisamos estar prontos para o futuro e para os desafios que possam surgir. Trabalhamos sempre com muita transparência e essa aceitação do novo nos trouxe uma união ainda maior. Trabalhamos em equipe, todos são comprometidos e estamos encarando esse contato maior com a era digital como um período de transformação, descobertas e oportunidades.

Nós transformamos
nosso conhecimento
e anos de inovação
em trabalho com
iniciativas que estão
sendo cruciais
nesse momento.

capa



Podemos avaliar essa situação de duas maneiras: das empresas que poderiam lamentar os atrasos em ações, lançamentos de produtos ou entregas; ou das que enxergam novas possibilidades de mercado nesse mesmo cenário. Com certeza, escolhemos nos reinventar e descobrimos novas estratégias nesse período.

Nós transformamos nosso conhecimento e anos de inovação em trabalho com iniciativas que estão sendo cruciais nesse momento. Lançamos o “Conta Comigo”, uma parceria importante com o CFO (Conselho Federal de Odontologia) e o Sebrae em que criamos, em tempo recorde, um manual de biossegurança para profissionais da Odontologia e uma série de treinamentos sobre esse tema e ainda sobre gestão financeira.

Além disso, lançamos nosso canal de vendas on-line, conquistamos o cliente que gostava de ter o contato presencial e mostramos que ele poderia adquirir nossos produtos com a mesma qualidade e excelência, focando ainda na agilidade das entregas. Nós respeitamos todas as medidas de isolamento social e decretos municipais e nesses períodos nossas lojas físicas ficaram fechadas. Porém, nossas entregas permaneceram sem custo para os clientes. No momento em que houve a liberação, retornamos os atendimentos focados nas medidas de proteção, tanto das lojas quanto dos centros administrativos, com a distribuição de álcool em gel, máscaras e sinalizações de distanciamento.

Mas nosso trabalho foi além: fizemos a doação de resinas da Yller para mais de 200 pessoas espalhadas pelo Brasil inteiro, que produziram e doaram equipamentos de proteção individual para profissionais de saúde que atuam na linha de frente do combate ao novo Coronavírus. A unidade móvel da Expedição Nossos Sorrisos, projeto que já ajudou milhares de brasileiros, agora está sendo utilizada como suporte para as equipes de saúde da Santa Casa de Curitiba, que estão na linha de frente do combate à Covid-19 e, devido aos protocolos de segurança, não podem usar as áreas de descanso comuns do hospital. Também aproveitamos as interações na internet, que cresceram muito na pandemia, e oferecemos mais de 300 horas de ensino on-line entre webinars, lives e podcasts com nosso time de especialistas e speakers.

Acredito que o impacto foi igual para todas as empresas do nosso setor. Em março, de um momento para o outro, tivemos que cancelar nossos planos e realinhar as expectativas. Adaptamos nosso calendário focado na segurança e saúde de todos e fizemos um novo planejamento de ações.

Ainda assim, vai demorar dois anos para que o mercado volte aos níveis do fim de 2019. Contudo, estamos nos recuperando muito bem e estou muito feliz com os resultados. Em agosto, a Neodent teve dias de vendas equivalentes ao período pré-pandemia, em que estávamos com números expressivos. Porém, eu sou muito cauteloso ao fazer previsões. Para mim, os meses de outubro e novembro serão decisivos ao nos mostrar o futuro e como estamos para enfrentar essa recessão.





Na nossa empresa, cada unidade de negócio reagiu diferentemente aos últimos meses.

A nossa Unidade de Negócios Digitais está com resultados surpreendentes com as vendas do Scanner Virtuo Vivo da Straumann e com consumíveis. A ClearCorrect não para de crescer, tanto que aumentamos a quantidade de impressoras na nova fábrica de Curitiba, no Paraná. E com a Ylter também tivemos resultados impressionantes, com o crescimento de pedidos e maior demanda do mercado para as resinas e biomateriais. Inovação está no DNA da nossa companhia desde quando o Dr. Geninho Tomé, nosso presidente científico, fundou a empresa. Com certeza, inovar é uma busca constante em todos os departamentos.

Na Neodent, estamos focados na melhoria e expansão do nosso sistema de implantes Grand Morse e, em breve, teremos novidades no nosso portfólio de cirurgia guiada. Temos o lançamento do Emdogain FL previsto para setembro, um novo produto que vai auxiliar os procedimentos, para que sejam feitos de maneira menos invasiva e para que os pacientes tenham mais conforto e menor tempo de recuperação. Certamente, esse lançamento vai diminuir o tempo de cadeira desses pacientes no consultório e isso é bom tanto para o profissional quanto para o paciente.

Além disso, para 2021, teremos o lançamento de uma solução estética que irá revolucionar o mercado da implantodontia. Aqui é assim, seguimos impulsionados pelos desafios e pelo nosso propósito de criar novos sorrisos todos os dias.

SDI Limited

SDI - Moacir Lacerda, Gerente Nacional de Vendas.

Como o cenário no início da pandemia (abril 2020) era incerto e difícil de avaliar o impacto no negócio a SDI Brasil adotou várias medidas para a manutenção da saúde financeira da empresa com medidas de redução de custos operacionais para manutenção dos postos de trabalho e capital humano, além disso, aderiu também ao Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda do Governo Federal nas modalidades que eram mais adequadas a nossa necessidade naquele momento.

Durante toda a pandemia de COVID - 19 nossa principal preocupação tem sido garantir a saúde e a segurança de nossos colaboradores em todo o Brasil. Nós rapidamente desenvolvemos e implementamos protocolos rígidos de segurança e higiene específicos em todas as nossas instalações. Enquanto esse tem sido um período extremamente desafiador para o mercado odontológico, ficamos satisfeitos por ter mantido nosso quadro de colaboradores no primeiro semestre do ano em que é o nosso período sazonalmente mais forte de demanda e, infelizmente, a pandemia global coincidiu com este momento crítico para o nosso negócio.





Como mantemos um relacionamento de longo prazo com os nossos clientes e parceiros comerciais no Brasil.

capa

Como mantemos um relacionamento de longo prazo com os nossos clientes e parceiros comerciais no Brasil, visto que a empresa está presente aqui a mais de 25 anos, no começo da pandemia renegociamos nossos recebíveis com clientes que nos solicitaram como um sinalizador da boa relação que temos no mercado, chegando a prorrogar mais de 30% dos nossos recebíveis no mês, entretanto hoje essa situação tem se estabilizado visto que o mercado tem retomado suas atividades no decorrer dos últimos meses.

Embora a demanda tenha reduzida durante esse período crítico do início da pandemia, acreditamos que a essa demanda foi apenas adiada para um momento em que as restrições sejam brandas e a que o mercado odontológico retome suas atividades.

A pandemia teve um impacto significativo em todos os grupos de produtos no primeiro semestre principalmente nos produtos de estética como clareadores dentais e resinas, no entanto a demanda para produtos usados em procedimentos não geradores de aerossol mostraram bons resultados.

Resultados



Estamos bem positivos para o 2º semestre de 2020, pois já percebemos uma retomada gradual do mercado odontológico com os consultórios com maior demanda de pacientes e retorno em alguns estados de cursos e aulas presenciais em escolas ou universidades.

A evidência do início da recuperação está no nosso resultado de vendas dos meses de julho e agosto tendo alcançado vendas semelhantes às dos mesmos meses do ano anterior, apesar ainda de algumas cidades continuarem com restrições rígidas. A SDI Global continua a direcionar suas prioridades estratégicas. Em primeiro lugar, a racionalização do portfólio de produtos para ter mais eficiência de produção em nossa fábrica localizada em Melbourne na Austrália e em segundo lugar continuamos a focar nossos esforços em pesquisa e desenvolvimento em produtos de estética e clareamento dental em terceiro lugar o investimento contínuo em pesquisa e o desenvolvimento para lançar um a dois produtos por ano e, finalmente, a substituição definitiva do amálgama dental por um produto com as mesmas características de que está em desenvolvimento e está programado para ser lançado em 2023.

Espera-se que os resultados financeiros de 2020/2021 sigam tendências semelhantes aos anos anteriores, destacando o forte crescimento em os produtos estéticos e clareadores e o declínio contínuo dos produtos de amálgama.

A empresa continuará investindo em pesquisa e desenvolvimento com o objetivo de lançar pelo menos um novo produto a cada período do seu ano fiscal que é de Julho a Junho.

Nesse ano fiscal 2019/2020
lançamos 3 novos produtos:

River Star

O **Riva Star** que é a mais recente geração de um sistema de diaminofluoreto de prata (DFP) a 38% o Riva Star contém três componentes poderosos: prata, iodeto e fluoreto que tem um efeito poderoso para fornecer controle instantâneo de cárie e aliviar a hipersensibilidade dentinária.

O Riva Star tem uma tripla ação que é não invasiva; mantendo a estrutura saudável do dente que não precisa ser incomodada quando se utiliza Riva Star.

Em abril de 2020 a ALOP (Associação Latino-americana de Odontopediatria) publicou o artigo intitulado "Tratamiento de la enfermedad de carieses época de COVID-19: protocolos clínicos para el control de aerosoles" e cujo artigo recomenda o uso do diamiaminofluoreto de prata a 38%. Apesar de ter outras marcas comerciais de cariostáticos no mercado o Riva Star é o único produto no mercado brasileiro que tem a concentração de 38% de diaminofluoreto de prata atendendo as recomendações da ALOP.



Zip Bond

O Zipbond que é um adesivo universal livre de BPA e de HEMA que oferece alta resistência de adesão, consistentes e reprodutíveis com todas as técnicas de condicionamento.

O Zipbond universal tem MDP que é um monômero altamente confiável, que é adicionado ao produto para obter-se resistências de adesão bem-sucedidas em técnicas de autocondicionamento, condicionamento seletivo e condicionamento total.

Atualmente, existem trabalhos científicos que comprovam a eficácia superior em termos de adesividade destinada de adesivos sem o HEMA e com o MDP e, o Zipbond Universal é um dos poucos adesivos no mundo que tem essa composição e, conseqüentemente essa vantagem.



Aura Easy Flow

Aura Easyflow é uma resina composta fluída fotopolimerizável, versátil que apresenta os recursos ideais para diversas situações. Quer seja quando utilizada como forramento radiopaco sob restaurações diretas ou superficialmente para reparar defeitos em regiões estéticas. Aura Easyflow foi desenvolvida para maximizar o sucesso clínico do dentista a Aura Easyflow apresenta a mesma tecnologia de carga utilizada linha de compósitos premium Aura. Sua carga nano-híbrida é responsável pela sua versatilidade e ainda garante alta resistência e estética natural.



FGM Dental Group

FGM - Bianca Mittelstädt - CEO FGM Dental Group

Em um primeiro momento, o impacto da pandemia foi de receio e cautela. Mas esses sentimentos nos trouxeram reflexão, que por sua vez acendeu um alerta, nos dizendo “Persistam! Jamais desistam do seu negócio, de proporcionar bem-estar para as pessoas, de manter a saúde financeira da empresa”. Se desistíssemos da nossa missão, causaríamos um efeito dominó no mercado.

Então, acendeu um novo alerta para nós: um sentimento de força e energia em dobro. Assim, nos resguardamos produtivos, de cabeça erguida, por nossos clientes e distribuidores. Mantivemos a equipe trabalhando, encarando as adversidades com otimismo. Trabalhamos em home office e nos desdobramos para reduzir nosso horário na fábrica sem interferir na produtividade, e claro, também com todos os cuidados com os colaboradores. Continuamos lidando com as situações desafiadoras do dia a dia, como a implantação do SAP, a nova fábrica, com toda a demanda necessária para dar conta do recado, e mais os desafios que vieram decorrentes da pandemia.

Podemos dizer que os sentimentos daquele primeiro momento se transformaram e nos despertaram para persistir e continuar trabalhando. Por isso, não ficamos parados. Em vez disso, nos adaptamos ao home office e fizemos de nossas casas uma extensão da empresa. O que nos deu força para permanecermos ativos foi persistir e enfrentar. Afinal, temos um legado construído ao longo de 24 anos que nos consolida como a “marca do sorriso”. Esta é a nossa missão e foi o que nos motivou a enfrentar o cenário adverso que se desenhava em março.

O que nos deu força para permanecermos ativos foi persistir e enfrentar. Afinal, temos um legado construído ao longo de 24 anos que nos consolida como a “marca do sorriso”.





capa

Desde o início planejamos e desenvolvemos ações para o enfrentamento da pandemia. Primeiro, pensamos em como proteger a saúde dos nossos colaboradores. Criamos um comitê multidisciplinar, responsável por acompanhar todas as situações relacionadas ao Coronavírus e adotar as medidas necessárias. Para garantir um processo de comunicação ágil, claro e transparente entre os setores da empresa, realizamos reuniões on-line frequentemente com as lideranças de todas as áreas. Também fizemos ações para conscientização dos colaboradores, com o propósito de cuidar da sua saúde e de seus familiares, sempre seguindo as informações e orientações da Organização Mundial de Saúde, do Ministério da Saúde e de profissionais da área.

Durante o período de pandemia, como medida de prevenção, tomamos diversas outras medidas, que envolvem não só home office, mas também adaptação nas áreas produtivas da FGM, demarcação de local para manter o distanciamento entre as pessoas, intensificação da rotina de limpeza, reforço de álcool em gel em todas as operações, uso da máscara e medição da temperatura corporal de todos.

Como medida de apoio aos nossos clientes e ao segmento da odontologia, que foram duramente afetados pela pandemia, disponibilizamos conteúdo jurídico com o intuito de levar informações que contribuam para a proteção do negócio e manutenção das equipes desses profissionais. Para continuar levando conteúdos técnicos e científicos ao nosso público desde março realizamos cerca de 50 transmissões ao vivo. São webinars, lives e vários fóruns de estética, implantodontia, cirurgia guiada e biomateriais para o público nacional e internacional, com grandes nomes da odontologia e que já impactaram mais de 50 mil profissionais. Outra medida importante a ser destacada foi a flexibilização de pagamento de títulos aos nossos clientes, visto que o segmento da odontologia foi um dos mais afetados pela pandemia.

Mesmo em um ano de pandemia, continuamos com inovação e desenvolvimento de novos produtos. A FGM não para e sempre vai além. Em julho, lançamos a resina unicromática Vittra APS Unique. Um produto inovador. Seu maior diferencial é a capacidade de espelhamento da cor do dente; a resina capta e reflete a cor do remanescente dental. Além disso, já temos previsto para o início de 2021 o lançamento da rota protética.

Apesar de desafiador, o cenário nos trouxe superação. Tanto que, de março a setembro, nossos resultados foram muito positivos se comparados ao ano de 2019, alcançando inclusive um retorno além do esperado em um ano marcado pela pandemia.

O investimento em novos produtos é constante na FGM. Mais do que trazer uma solução para resolver problemas, trabalhamos para nos antecipar a eles e com isso nos tornamos referência para o segmento de odontologia, saindo sempre na frente com soluções inovadoras. Nossa atuação muito próxima dos profissionais do mercado nos permite o entendimento da real necessidade, e com isso desenvolvemos produtos e soluções que vão além do que eles esperam.

Projetando um cenário futuro, os desafios impostos por um ano totalmente atípico fortaleceram ainda mais nossos princípios de inovação e liderança. Para os próximos anos, vamos continuar investindo para manter a liderança em clareamento, consolidar nossa atuação no mercado de implantes, além de expansão da planta atual e expansão da presença no mercado internacional (hoje estamos em mais de 100 países).

O ano de 2020 nos trouxe muitos aprendizados e também a certeza de que estamos trilhando o caminho certo para consolidar cada vez mais a nossa participação no mercado odontológico.



Inovação

Vittra APS Unique

Resina unicromática com capacidade de espelhamento da cor do dente.

Lançada pela FGM em julho, a resina Vittra APS Unique tem um conceito inovador: para todas as cores, uma resina. Seu maior diferencial é a capacidade de espelhamento da cor do dente; a resina capta e reflete a cor do remanescente dental.

As propriedades ópticas da Vittra APS Unique. Vêm de um balanço fino entre índices de refração da estrutura dental versus da resina, que resulta em propagação da cor da base (remanescente dental) através da estrutura da resina. Esse efeito faz com que a resina assuma (ou transmita) a cor do dente. Têm papel fundamental as cargas, a opacidade bem dosada do produto e a estética do sistema APS (que não interfere na cor do produto).

Vittra APS Unique proporciona simplicidade, economia e estética no dia a dia clínico.



Align Technology

Align Technology, Inc. - Ritesh Sharma, Vice-Presidente e Gerente Geral da Align na América Latina.

Durante toda a pandemia COVID-19, a principal prioridade da Align continuou a ser a saúde e o bem-estar de nossos funcionários, clientes, suas clínicas e pacientes. A COVID-19 mudou a forma como todos vivemos, trabalhamos e nos conectamos.

Entendemos que as circunstâncias recentes têm sido um desafio para muitos doutores e suas práticas em toda a América Latina, e a Align está trabalhando para apoiar os doutores e seus pacientes. Nossas equipes estão trabalhando para antecipar necessidades, fornecer percepções e conhecimentos para minimizar interrupções nos negócios e na experiência que os pacientes têm com o tratamento Invisalign.

A Align sempre esteve na vanguarda da odontologia digital, e essa mentalidade digital abriu o caminho para novas opções para ajudar nossos clientes a navegar na interrupção do COVID-19 e além. Muitos Invisalign Doctors adotaram novas maneiras de monitorar o progresso do paciente e fornecer a continuidade do atendimento

usando tecnologia digital. Isso inclui a adoção de novas tecnologias virtuais, como o aplicativo móvel My Invisalign, Acompanhamento Virtual Invisalign e Reunião Virtual Invisalign, que a Align disponibilizou para ajudar os Invisalign Doctors a se manterem conectados aos seus pacientes. Também implementamos um processo com um serviço de entrega terceirizado, proporcionando aos doutores a flexibilidade adicional de escolher onde os alinhadores são entregues, para sua clínica ou para seus pacientes.

Mudar de eventos presenciais para eventos virtuais e de educação clínica proporcionou aos doutores e seus consultórios oportunidades e flexibilidade para aprender remotamente e nos ajudou a permanecer conectados com nossos clientes. Na verdade, estamos ansiosos pelo nosso próximo evento clínico virtual para clientes da Align, Align Forum LATAM - Transformação Digital em todo o mundo, de 24 a 26 de setembro.

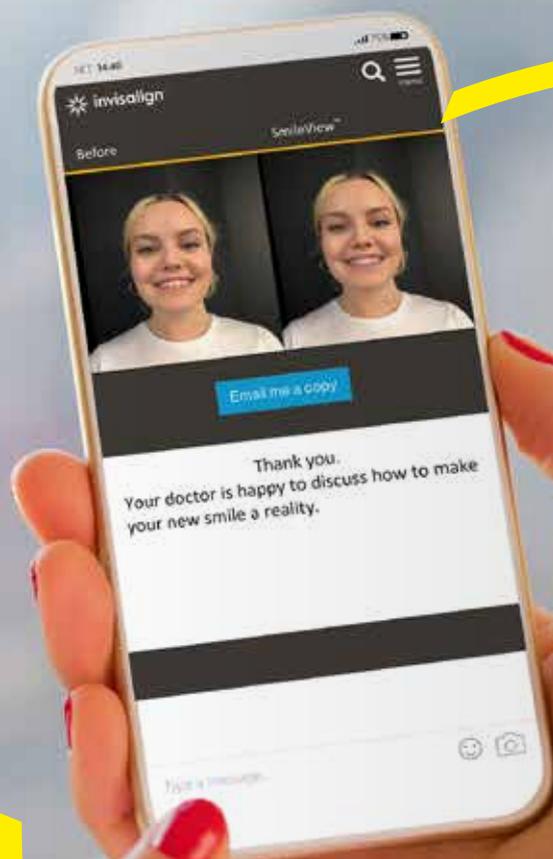
Na Align, nos esforçamos continuamente para ser um parceiro forte para nossos clientes e para as comunidades em que vivemos e trabalhamos.

**Na Align, nos
esforçamos
continuamente
para ser um
parceiro forte
para nossos
clientes e para
as comunidades
em que vivemos
e trabalhamos.**



capa

Aceleramos o desenvolvimento e a disponibilidade de novas tecnologias virtuais para ajudar nossos clientes a ficarem conectados com seus pacientes e estendemos as datas de aprovação e expiração do tratamento para fornecer aos doutores recursos aprimorados e maior flexibilidade no tratamento de seus pacientes. Além disso, criamos programas específicos para auxiliar os Invisalign Doctors, como novas plataformas de financiamento ao consumidor e programas de parceria. Com o objetivo de trazer mais consumidores aos nossos doutores, a Align continua a investir significativamente em esforços de conscientização da marca, como parcerias com influenciadores-chave como Anita e Bruno Gagliasso.



My Invisalign

Align também fez várias doações em toda a América Latina, incluindo:

- Fornecimento de protetores faciais para apoiar os clientes do Align e suas práticas.
- Doação para o projeto Mães da Favela Central Única das Favelas (CUFA), que visa atender mães solteiras em 17 estados e no Distrito Federal que foram fortemente impactados pela COVID-19. Com esta doação, a CUFA poderá ajudar mais de 4.000 pessoas em condições vulneráveis.
- Apoio ao Projeto Hígia, que culminou na compra de 32.000 protetores faciais para fornecer aos hospitais do Norte e Nordeste do Brasil para proteção dos profissionais de saúde que atuam na linha de frente.

Continuamos procurando oportunidades adicionais para apoiar nossos clientes e a região. Conforme mencionado anteriormente, a Align disponibilizou uma série de ferramentas para oferecer suporte aos clientes durante a pandemia COVID-19 e além:

- Reunião Virtual Invisalign Virtual permite aos doutores agendar e hospedar facilmente videoconferências com os pacientes. Os doutores e sua equipe de prática podem agendar uma consulta por vídeo para a discussão sobre o tratamento com Invisalign.
- A ferramenta de simulação de sorriso Invisalign® SmileView™ ajuda pacientes e consumidores, considerando os alinhadores invisíveis Invisalign, a simular como seu sorriso se transformaria após o tratamento com Invisalign.
- Com o aplicativo My Invisalign, os pacientes atuais da Invisalign podem facilmente visualizar e compartilhar o progresso do tratamento, rastrear compromissos e receber lembretes e conteúdo motivacional para apoiar sua jornada para um novo sorriso.

O aplicativo móvel My Invisalign também inclui recursos para ajudar os consumidores a considerar o tratamento a simular como seu sorriso se transformaria após o tratamento com Invisalign, tirando uma selfie e usando a ferramenta de simulação de sorriso Invisalign® SmileView™. Este poderoso aplicativo de visualização foi desenvolvido usando um algoritmo baseado em milhões de casos Invisalign tratados. Os usuários também podem encontrar conteúdo educacional sobre como o tratamento Invisalign funciona e acessar uma ferramenta de localização de doutores que ajuda um paciente em potencial a encontrar o Invisalign Doctor mais próximo para uma consulta.

Acompanhamento Virtual Invisalign é integrado ao aplicativo móvel My Invisalign e pode ser usado para reuniões remotas, avaliação do progresso do tratamento e para comunicar ajustes ou preocupações durante o tratamento. Os pacientes usam o aplicativo intuitivo My Invisalign para se manter engajado em seu tratamento e transmitir fotos de progresso para seu doutor, que analisa essas fotos em seu Invisalign Doctor Site e comunica todas as instruções necessárias aos pacientes, garantindo que sua jornada de tratamento Invisalign esteja no caminho certo.

Em maio, anunciamos a expansão de nossa plataforma digital com o software ClinCheck™ Pro 6.0 baseado em nuvem que move o planejamento de tratamento digital para a nuvem para acesso em qualquer lugar, em qualquer dispositivo e Visualização "In-Face" ClinCheck para tratamento Invisalign, que auxilia no planejamento de tratamento digital e ajuda os pacientes a visualizar resultados de tratamentos personalizados usando suas fotos e modelos 3D. Esperamos disponibilizar essas tecnologias aos clientes no Brasil ainda este ano.

DFL

DFL - Joel Kos, CEO da empresa.

O período de isolamento social e pandemia da COVID-19 tem sido um desafio que diversas empresas têm enfrentado para sobreviver e crescer no atual contexto. Na DFL, passamos por um processo de análise e revisão estratégica para estudar novas medidas e soluções de reinvenção ao novo contexto. Com isso, inovamos em nosso portfólio de produtos e passamos a disponibilizar testes de diagnóstico para COVID-19.

Além disso, adotamos um Comitê de Ação Social da DFL, com espaço e recursos para análise e ações de responsabilidade social, um dos nossos pilares para o bem-estar da comunidade e equipe, de forma a contribuir para o combate da pandemia da COVID-19 e auxiliar a comunidade durante o período de crise. Aproveitamos também o momento de menor demanda de nossos produtos e mantivemos nossos investimentos em modernização do nosso parque fabril na busca dos mais altos padrões de qualidade, assim como para estarmos preparados para inspeções internacionais objetivando a abertura de novos mercados para os nossos produtos.



Estruturamos também em 2020 uma nova área de inovação, o NIT (Núcleo de Inovação Tecnológico).

capa

O mercado está ressurgindo mais rápido que imaginado, e estamos muito otimistas. Seguimos inovando e pensando em outros lançamentos para suprir importantes demandas no setor nacional. Obviamente 2020 está sendo um ano desafiador para quase todos os setores da economia. Entretanto, com as ações de inovação, foco nos nossos clientes, dentistas, e muita dedicação da nossa equipe esperamos superar o faturamento de 2019.

A DFL optou e defendeu perante ao MCTI (Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovações) os projetos de inovação perante a Lei do Bem (inovação), trazendo benefícios tributários e gerando mais oportunidades de investimentos a curto prazo. Estruturamos também em 2020 uma nova área de inovação, o NIT (Núcleo de Inovação Tecnológico) que envolve todas as áreas da companhia, com diversos projetos em andamento. Esse processo de inovação explora a gestão de ideias, antes da gestão de inovação propriamente dita, de forma a facilitar a triagem, tornando as equipes muito mais eficientes e integradas ao processo e otimizando o retorno sobre os investimentos de inovação. Investimos em

novas pessoas para integrar as equipes de inovação e novos negócios, trazendo know-how diversificado para a equipe. Exploramos as oportunidades de open innovation, com colaborações diversas através de empresas nacionais e internacionais, assim como apoiando a colaboração entre a equipe interna e centros acadêmicos, esperamos trazer diversas novidades ao mercado ainda no início de 2021. Aguardem!

Oportunidades





 **PRODUTO
DA SERRA
GAÚCHA**

D 6 anos de garantia | 100% MDF
Edição milímetro a milímetro
Bordas PUR contra umidade
Fundos com proteção antimofa
MDF com ação antimicrobiana
Rastreamento on-line de pedido

Dalmobile®
VITORINO QUEIROZ

**casa
como
você
quer.**

Av. Padre Antonio Tomas, 847
Bairro Aldeota | Fortaleza/CE
(85) 3055-6965 | (85) 3055-6966
www.dalmobile.com.br

  @dalmobileporvitorinoqueiroz



En
tre
vis
ta

Bioestimuladores: por que são os queridinhos?

Bioestimuladores são substâncias que estimulam a produção de colágeno quando injetadas em determinadas camadas da pele. Podem ser utilizados para reposição de volume a longo prazo e diminuição da flacidez. As substâncias mais utilizadas para este fim são: Hidroxiapatita de Cálcio – Radiesse/Diamont; Ácido Poli-l-lático – Sculptra; Policaprolactona – Elansé e Fios de PDO. A Revista Odonto Nordeste conversou com a Profa. Ana Furtado Bastos sobre o assunto.

Odonto Nordeste - Qual o papel na produção do colágeno?

Profa. Ana Furtado Bastos - O colágeno representa 70% de toda a proteína da pele e é uma substância que as células produzem naturalmente. É responsável por manter a estrutura, a firmeza, a elasticidade, a integridade e saúde da pele.

Quando usamos os bioestimuladores em procedimentos, seus efeitos clínicos através de uma resposta inflamatória controlada, levam à lenta degradação do material sendo substituído pela deposição de um novo colágeno no tecido. Uma vez injetado na pele, ocorre resposta uma inflamatória com recrutamento de monócitos, macrófagos e fibroblastos. Uma cápsula é formada em torno de cada microesfera individualmente. À medida que o bioestimulador é metabolizado, permanece a deposição de colágeno produzida pelo fibroblasto, com conseqüente aumento da espessura dérmica. A produção de colágeno do tipo I começa cerca de 10 dias após a aplicação e continua durante período que varia de oito a 24 meses.

O conhecimento da relação entre as várias camadas da pele, principalmente derme e hipoderme, e das mudanças que elas sofrem durante o envelhecimento é fundamental para a compreensão da flacidez cutânea, do mecanismo de ação e das indicações dos Bioestimuladores para rejuvenescimento.

En- tre- vis- ta

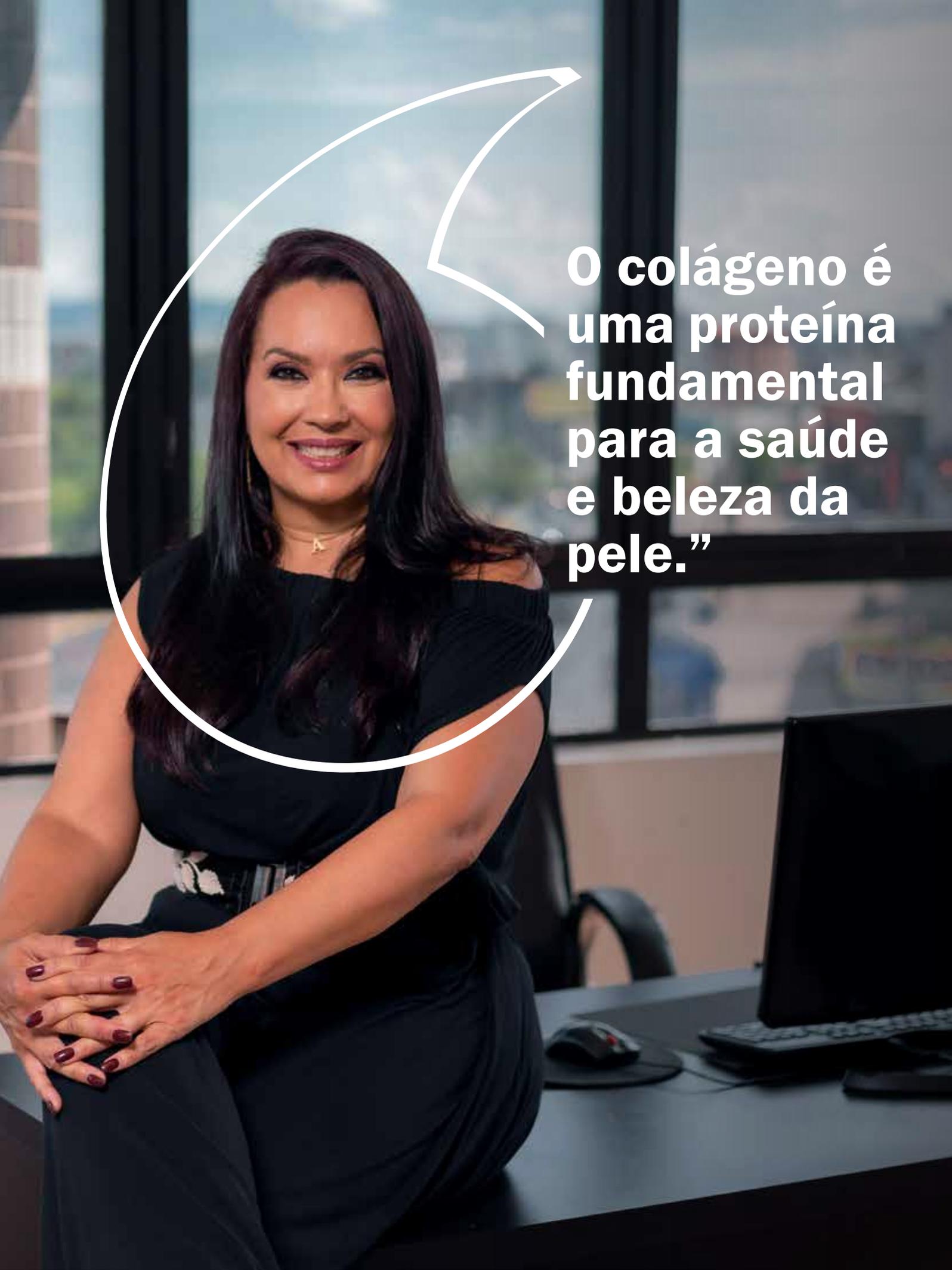
Odonto Nordeste - Quando o corpo dá sinais de menor produção natural dessa proteína?

Profa. Ana Furtado Bastos - O colágeno é uma proteína fundamental para a saúde e beleza da pele. A partir dos 25 anos, o corpo diminui sua produção, o que contribui para o aparecimento da flacidez, das rugas e linhas finas. No envelhecimento cronológico, a espessura da derme diminui em consequência de mudanças bioquímicas e estruturais das fibras colágenas e elásticas, bem como da substância fundamental.

Há redução na síntese de colágeno e aumento de sua degradação, devido ao aumento dos níveis de collagenase. O conteúdo cutâneo de colágeno é reduzido em cerca de 1% ao ano ao longo da vida adulta, iniciando-se ao redor dos 25 anos na mulher e um pouco mais tardiamente, ao redor dos 30 anos, nos homens.

As fibras de colágeno remanescentes apresentam-se desorganizadas, mais compactas e fragmentadas. As fibras elásticas diminuem em número e diâmetro. A quantidade de mucopolissacarídeos da substância fundamental está reduzida, especialmente o ácido hialurônico.

Essas mudanças influenciam na vitalidade da pele. A partir dos 25 anos inicia a atividade de uma enzima que degrada as fibras de colágeno e a elastina, começando o processo de envelhecimento. Já após os 50 anos, o corpo perde em um ritmo mais acelerado essa proteína. É nessa fase que surgem rugas profundas, sulcos, flacidez e alteração no contorno da face.



**O colágeno é
uma proteína
fundamental
para a saúde
e beleza da
pele.”**

Odonto Nordeste - A partir de qual idade é indicado o uso de bioestimuladores?

Profa. Ana Furtado Bastos - A partir do momento que começamos a perceber os sinais do envelhecimento, tanto intrínsecos como extrínsecos. Estes sinais começam a partir dos 25 anos, idade que devemos iniciar os cuidados para minimizar o aparecimento de rugas e manchas na pele. Nessa idade inicia-se a atividade de uma enzima que degrada as fibras de colágeno e a elastina, começando o processo de envelhecimento.

A hipoderme apresenta afinamento ocasionado pelo envelhecimento, pelo emagrecimento ou por práticas desportivas de alta performance em que há redução do índice de massa corporal. Na palpação, sentimos a pele fina e sem consistência, mais elástica. As mudanças que ocorrem nesses tecidos podem ter grande influência nos tecidos adjacentes, levando a uma cascata de eventos secundários. Embora as principais queixas que trazem o paciente a procurar o tratamento sejam rugas e sulcos, é importante considerar que essas alterações são resultado de uma progressiva mudança que se instala em todas as estruturas da face.

Importante destacar que a quantidade de colágeno da pele pode ser afetada e acelerada por diversos fatores intrínsecos ou extrínsecos. É possível ter menos colágeno ao fazer dietas restritivas, ao ingerir poucas fontes de proteína, como carnes brancas e vermelhas, ou por não estimular sua produção por meio de cuidados cosméticos e de uma proteção adequada.

Hábitos como o consumo exagerado de açúcar, exposição ao sol sem proteção e até mesmo o estresse podem acelerar a perda. Os principais sinais poderão ser percebidos na flacidez e perda de elasticidade da pele, no surgimento de rugas e linhas de expressão, no afinamento e desidratação da pele. Já após os 50 anos, o corpo perde em um ritmo maior essa proteína. É nessa fase que surgem rugas profundas, sulcos, flacidez e alteração no contorno da face.

Começando os procedimentos de maneira preventiva se adia este processo mantendo a qualidade das estruturas tegumentares adiando o envelhecimento. Apesar da perda de colágeno ser um processo natural, é possível retardar sua redução e manter a pele jovem por mais tempo.

Odonto Nordeste - Quais são os profissionais habilitados para fazer o procedimento com bioestimuladores?

Profa. Ana Furtado Bastos - Profissionais da Área da saúde capacitados pelos seus Conselhos à aplicação de técnicas invasivas.

Odonto Nordeste - Há contraindicação?

Profa. Ana Furtado Bastos - Sim, é contraindicado em casos de infecção ou processo inflamatório local, doenças autoimunes em atividade, gravidez, na presença de preenchedores definitivos ou quando existe histórico de queloides ou cicatrizes hipertróficas. Não devem ser utilizados em pessoas que apresentem hipersensibilidade a qualquer um de seus componentes.



En tre vis ta

Furtado Bastos
Odontologia Facial
da Avançada

Bioestimulador

Odonto Nordeste - Qual a diferença em relação aos preenchedores?

Profa. Ana Furtado Bastos - Os Bioestimuladores além de reposicionarem e volumizarem, formam um novo tecido tegumentar, aumentam a espessura dérmica, devolvem as funções metabólicas desacelerando e revertendo o processo de envelhecimento.

Ao contrário de preenchedores a base de Ácido Hialurônico que quando usados como volumizadores causam uma distensão da pele, quando reabsorvidos causam um esvaziamento aumentando a flacidez tecidual. Em uma próxima aplicação a necessidade de mais volume de material será necessária para compensar o tecido distendido. Os bioestimuladores melhoraram a qualidade da pele, eles realmente tratam as causas e impedem o avanço de sinais de envelhecimento, muitas vezes reverterem grande parte deles.

Odonto Nordeste - Com que frequência é possível fazer uso dos bioestimuladores?

Profa. Ana Furtado Bastos - Cada produto Bioestimulador tem seu protocolo. Dependendo do grau de flacidez o número de sessões será definido. Peles mais jovens geralmente uma sessão já traz uma melhora e serve como prevenção. Peles mais maduras geralmente necessitam de mais sessões e de tratamentos combinados. Os protocolos do tratamento com Ácido Polilático e Hidróxiapatita de Cálcio sugerem de uma a três sessões, mensais, com manutenções anuais. Já o Ellanse, uma aplicação, e o tempo da manutenção varia conforme o produto escolhido. Vem com um, dois ou três anos de duração.

SOBRE:

Profa. Dra. Ana Furtado Bastos

Graduada em Odontologia - UFRGS

Pós-graduada em Odontopediatria - ULBRA

Curso de extensão básico e avançado em ortopedia e ortodontia IRGO

Graduada em estética e cosmética pela faculdade ULBRA

Microdermopigmentadora

Pós-graduada em biomedicina estética

Professora em harmonização facial e cosmologia avançada

Mestranda em odontologia/ harmonização orofacial ULBRA

Professora MARC/ MIAMI

Coordenadora de harmonização orofacial IOA/ POA - Odontopós



*Profa. Ana Furtado Bastos
Especialista em Odontologia Facial
Cosmetologia Avançada*



Nanosynt

ENXERTO ÓSSEO

SUPEREFICAZ

- ALTA POROSIDADE
- MAIS PRÁTICO
- 100% SINTÉTICO
- 100% SEGURO
- OSTEOCONDUTIVO

20% + OSSO
NEOFORMADO

Em comparação com os líderes de mercado.¹



ACESSE O
QR CODE E VEJA
OS CASOS CLÍNICOS

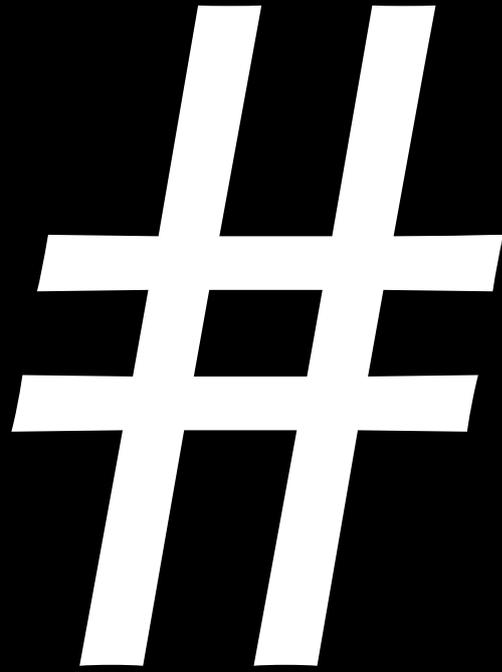
www.fgm.ind.br

0800 644 6100

www.fgm.ind.br/studygroup

[1] Randomized clinical trial for the biological evaluation of two nanostructured biphasic calcium phosphate biomaterials as a bone substitute. Uzeda MJ1, de Brito Resende RF1, Sartoretto SC1, Alves ATNN2, Granjeiro JM3,4, Calasans-Maia MD5.





*vida
de
dentista*

**Dra. Albenize Vasconcelos,
a Odontopediatra
apaixonada pela dança
flamenca.**

Do medo de ir ao dentista quando criança à descoberta da vocação profissional. Dra. Albenize relewa como superou esse trauma que acabou virando sua profissão. Além disso, a dentista fala da grande paixão pelo flamenco, originário das culturas cigana e mourisca, com influência árabe e judaica.



Flamenco

Odontologia

Como você descobriu sua vocação profissional? Para alguns, é praticamente uma herança de família, um dom passado de pai para filho, para outros surge na época do Ensino Médio, com a proximidade do vestibular. Mas, há quem idealize e sonhe com uma profissão. No caso da Dra. Albenize Vasconcelos, essa descoberta surgiu de forma inusitada. Ainda criança, tinha muito medo das visitas ao consultório dentário, até que conheceu uma especialista em odontopediatria, o que modificou sua experiência quanto aos atendimentos Odontológicos. “Foi assim que perdi o medo e o melhor: apaixonei-me. Minha dentista teve todo o cuidado de mostrar-me cada instrumento, o procedimento, tudo de forma muito lúdica, como uma boa odontopediatra. Foi o máximo me descobrir corajosa e afastar definitivamente o medo de dentista”, revelou Dra. Albenize

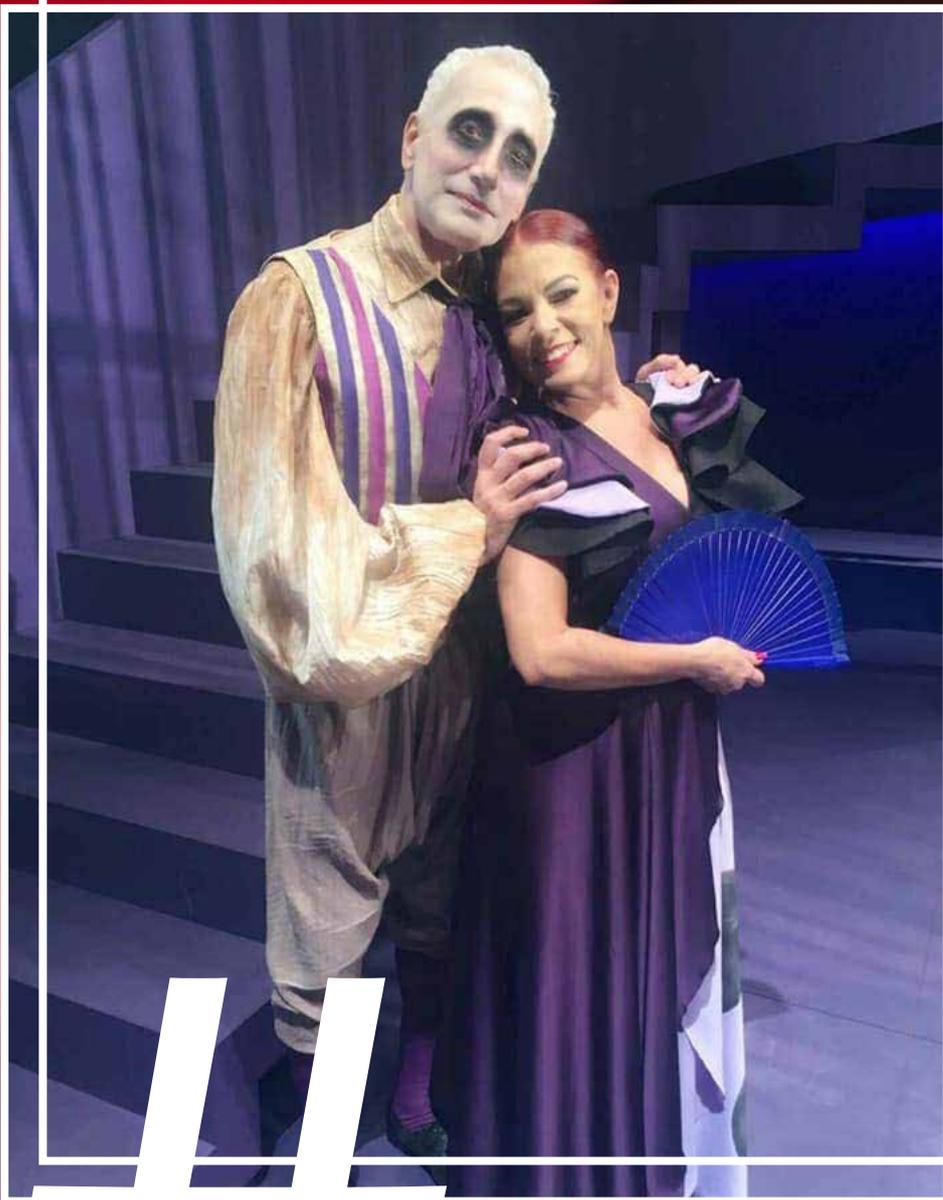
Nesse processo, a Odontologia passou a ser uma profissão admirada pela menina, que ainda na infância, já havia decidido pela profissão, que logo se tornou realidade. “... e minha primeira especialização

foi a Odontopediatria, pois desde cedo me sentia na responsabilidade de preparar as crianças ao tratamento dentário, sem medos e traumas”, explica a dentista. Mas, quem disse que havia espaço somente para a área da saúde? Dra. Albenize sempre cultivou o carinho e atenção pela dança, de forma especial o flamenco. Ela conta que não sempre foi fácil conciliar vocação e paixão. “Não é fácil, mas é possível. Dediquei-me muito à Odontologia, precisava ir à Campinas-SP todo mês para estudar, além das cobranças peculiares que um curso exige, tive que me afastar e não deu para acompanhar o grupo de dança, além de trabalhar dobrado para custear as despesas que se faziam necessárias para estudar e manter uma filha pequena. Foram três longos anos sem a dança e muita saudade dos palcos e das aulas, tive depressão e precisei voltar o quanto antes, e logo emocionalmente fiquei recuperada”, explica.

Atualmente, Dra. Albanize concilia bem a profissão e a paixão pelo flamenco. Apesar de manter a agenda bem organizada,

com os atendimentos odontológicos durante o dia e as aulas de flamenco à noite, já houve situações bem inusitadas, que lhe renderam boas risadas. “Por exemplo, já aconteceu de termos uma apresentação de abertura de um congresso e a apresentação seria às 12h, porém houve um atraso e dancei às 13h e teria de estar ao consultório às 14h. Bem, corri muito e consegui chegar a tempo do primeiro atendimento da tarde, só não tinha me dado conta que ainda estava de flor ao cabelo, peneta de flamenco, argolas consideráveis e uma maquiagem pesada de palco. A situação rendeu uma gargalhada dentro do consultório, inevitável. Outra vez fui convidada para dançar no Paellas Pépe em São Paulo. Porém, teria curso de Especialização no dia seguinte, em Belém e seria minha primeira aula de toxina com professor Cidrão além das práticas, conclusão: terminei de dançar, me troquei e corri para o aeroporto e amanheci em Belém para a aula, exausta, até cochilei na frente do professor. Realmente não é fácil, mas estou feliz com minhas escolhas”, relembra a dentista.

Odontologia



*vida
de
dentista*

Dra. Albenize conta que sua mãe dizia que a dança ia passar com o tempo e logo quando a idade chegasse ficaria mais tranquila e viveria só com a odontologia. “Mas, não adianta porque isso não pára, só aumenta. Não cresci rsrs. Sempre reservo antes de dormir, um horário paraminhas leituras, revisar alguns casos clínicos, planejar os tratamentos etc...o sossego da madrugada para mim é o melhor momento, bem acostumada assim, durmo pouco durante a semana por estas razões, porém os finais de semana consigo recuperar”, disse.

Odonto Nordeste - O que lhe vem a mente quando o assunto é flamenco?

Dra. Albenize - Pra mim é como uma meditação. Quando entro em sala de aula deixo o mundo lá fora e me conecto com meu interior. Você esquece todos os problemas. Assumo outra personalidade é muito além de movimento de corpo, mais a expressão de um povo também muito sofrido e perseguido, os ciganos. O flamenco conta suas histórias através de cada palo (rítmos) peculiar de cada região da Espanha em que chegavam, levavam consigo sua arte que se somava a cultura de cada região. O Flamenco envolve movimentos corporais, sapateado, uso de acessórios como abanicos, castanholas, mantons e baston, além do cante, em uma arte intensa e muito sensual. É preciso entender a cultura flamenca e se permitir expressar as emoções humanas mais primitivas que ela retrata como raiva, dor, medo, alegria e paixão, processo em que cada pessoa acaba acessando suas próprias emoções e vivências. Tudo no flamenco está conectado, há uma cumplicidade do bailaor com o cantaor e o guitarrista. Na hora de dançar você não está sozinho, cada um dos três vai expressar a sua experiência de vida dentro do Palo.



FOCUS

CENTRO DE ENSINO E
PESQUISAS APLICADAS



Centro de Ensino e Pesquisas Aplicadas é uma instituição voltada para a formação profissional na área da Odontologia. Ofertamos Cursos de Imersões, Minicursos, Cursos de Atualizações e Especializações nas diversas áreas. Nosso objetivo é formar Cirurgiões dentistas técnico-científicos pautados na ética e inovação.

Contamos com uma metodologia própria, focada para a excelência clínica, através de recursos digitais, professores renomados e material de apoio gratuito. Estamos localizados em Teresina-Piauí, polo de ensino e de saúde. E para acolher nossos alunos, temos convênio com redes hoteleiras. Mais que uma escola, o Focus é um lugar de aprendizado, crescimento e inovação. Sejam todos muito bem-vindos!

<https://gefocuss.com.br>

Flamenco



Odonto Nordeste - Que momentos na dança mais lhe marcaram?

Dra. Albenize - São tantos já vividos, cada um único e especial, mas tive algumas conquistas dentro da dança fruto de muita dedicação e que os resultados foram pra mim de muita satisfação, como ser selecionada e dirigida por Luis Arrieta para o festival internacional de ópera do Pará "A vida é Breve" obra de Manoel de Falla. Estudar flamenco em El Sacromonte Granada e conhecer os grandes mestres como Manolete, Carmem de Las Cuervas e Judea Maya. Em Sevilla, estudar com o grande mestre Farruquito e Esther Vélez. Estudar flamenco com a mestra Yara Castro e Fernando de Lá Rua (guitarrista), artistas internacionais muito considerados. Dançar ao lado do meu mestre de Flamenco Cassius de La Cruz no Paelas Pepe à convite de Yara Castro, são experiências marcantes.





vida de dentista

Odonto Nordeste - Ainda hoje mantém essa paixão pelo flamenco?

Dra. Albenize - Sim, só aumenta rsrs, impossível não se apaixonar por esta dança tão forte, de tanta personalidade e desafiadora. De todas as modalidades de dança que já experimentei o flamenco é o mais desafiador, trabalha mente, corpo e emoção, requer estudo e fala da história de meus antepassados, minhas raízes.

Odonto Nordeste - Durante a pandemia, muitos profissionais também acabaram investindo em outros empreendimentos. A senhora investiu em alimentos para pets. Como surgiu a ideia?

Dra. Albenize - Atualmente, mais uma nova paixão são as comidinhas pet, no processo de estruturação da nova empresa foi a minha grande sacada no momento de confinamento pela pandemia. Com o tempo livre foi possível de casa estruturar o que vem sendo mais uma alternativa financeira nesse momento

de crise. Com ótima receptividade pela clientela pet e seus tutores, os pedidos vem crescendo e uma reformulação estrutural começa ser necessária para o melhor atendimento. Sempre amei animais e ficava com muita pena dos pets só terem a ração como alimentação, sem a possibilidade de ativarem seu paladar. A alimentação Natural (AN) torna os animais mais felizes, pois sentem o prazer de uma refeição com sabores. Tudo muito bem balanceado e enriquecido com vitaminas e sais minerais e cuidadosamente avaliado por veterinário.

Odonto Nordeste - Acredita que é possível despertar a criatividade e o espírito empreendedor, em meio essa situação que estamos vivendo?

Dra. Albenize - Sim claro, a necessidade é mola propulsora para grandes idéias e o espírito empreendedora desperta nos conduzindo à realização dos nossos talentos. Vejo muitos profissionais se reinventando e hoje adotando alternativas paralelas às profissões já existentes.

Muitas dessas alternativas provavelmente virão para ficar na vida de muitos profissionais.

Odonto Nordeste - Que dica a senhora deixa aos colegas profissionais da Odontologia quando o assunto é hobby?

Dra. Albenize - R- Aconselho à todos os colegas à terem um hobby, pois é uma excelente possibilidade de canalização de energias e extravassamento de estresse. Um “passatempo”. Basicamente, você tem um hobby quando pratica alguma atividade que te faça se sentir bem e feliz consigo mesmo. Algo que te afasta do estresse e das preocupações. Basicamente, ir atrás de hobbies é buscar um equilíbrio na sua vida, se desligar do seu modo automático e fazer coisas que te deixam mais feliz e te dão mais prazer. Além de ganhar novas experiências, aprender coisas diferentes, conhecer pessoas novas e também ter mais opções de diversão. Assim nos tornamos ainda mais preparados para o nosso dia a dia clínico. Super recomendo.

SOBRE:

Dra. Albenize Cristina da Silva Vasconcelos.

Graduada pela Universidade Federal do Pará-UFPA. CRO-20117.

Odontopediatra Abo-PA.

Pós-graduação ortodontia nível educação continuada.

Mestranda em ortodontia São Leopoldo Mandic Campinas-SP

Cursando Especialização em harmonização Orofacial pelo Instituto NSF. Formada em ballet clássico pela Escola Véra Torres.

Jazz pela Cia de dança Olímpio Paiva

Bailora da Cia Flamenca do Pará-Ney El Moro. Proprietária da Petgourmet Belém.





A melhor clínica de Radiologia Odontológica Digital do Piauí Mais um endereço, em breve.

A Tomos 3D trabalha diariamente para que seu conforto esteja aliado a resultados impecáveis e seguros, pelo uso da mais alta tecnologia e pela elaboração dos laudos por profissionais experientes e qualificados. Estar mais perto de você e investir no seu bem-estar e segurança, é nossa prioridade. Fazemos mais porque entendemos melhor sua necessidade. **Pode sorrir! Somos a Tomos 3D e estamos ainda mais perto de você.**



Dr. Sérgio Freitas
Responsável Técnico
Especialista em Radiologia Odontológica
e Doutor em Odontologia



TOMOS3D
Radiologia Odontológica Digital



COOK & SCIENCE
EDIÇÃO FORTALEZA
MOVIMENTA
CAPITAL CEARENSE



**Dia 04 de dezembro, Fortaleza
sedia uma experiência única
que une conhecimento em
Odontologia e gastronomia: o
Cook & Science.**

Ciência, cozinha e odontologia em um evento diferente de tudo o que já foi visto. O **COOK & SCIENCE | EDIÇÃO FORTALEZA**, reunirá dois grandes mestres da Odontologia, que são chefes na cozinha, para um dia de muitos sabores e saberes. A programação do evento contará com duas palestras de alto nível e, claro, a degustação de um menu exclusivo e saboroso, elaborado e preparado por cada um dos mestres. O **Mestre/chef: Prof. Raphael Monte Alto**, vai abordar “Cimentação Adesiva: O passo a passo da Rotina Clínica” e o **Mestre/chef: Prof. Marcelo Alves**, com a temática “Estratégias financeiras em Odontologia Estética”. Os dois vão apresentar respectivamente os pratos: Pasta com molho crocante de nozes e filet flambado no Bourbon e Quinoa marroquina com shites salteados.

“É uma experiência bem bacana, onde dois colegas, eu e Dr. Marcelo Alves vamos fazer um curso de 4 horas, e além do aprendizado científico vamos cozinhar em uma estrutura que será montada ao lado e oferecer aos colegas dentistas uma vivência gastronômica. Já tivemos essa experiência há três anos em São Paulo e em 2019 na cidade de Belém, agora será um prazer compartilhar tudo isso em Fortaleza”, explica Dr. Raphael Monte Alto.

“A expectativa de fazer em Fortaleza é a melhor possível porque é a primeira vez que estamos levando o Cook & Science para uma capital do Nordeste. Isso é motivo de orgulho e grande responsabilidade principalmente, levar ciência e culinária para a classe odontológica de uma forma descontraída e gostosa para que todos possam ter um dia bem alegre já se preparando para o final do ano. E nós temos uma colaboração muito interessante: o professor Raphael com a parte de cimentação e resina e eu falando sobre os procedimentos de alta produtividade da odontologia estética”, destacou Dr. Marcelo Alves.



COOK & SCIENCE



E ESSA HISTÓRIA DE COZINHA?

Dr. Raphael Monte Alto - “Eu gosto de comer e beber. Bons vinhos são caros em restaurantes. Eu comecei a cozinhar em casa para tomar um vinho junto. Eu percebi que além de curtir, também tinha sensibilidade para o processo”.

Dr. Marcelo Alves - “O interesse pela gastronomia começou desde a época da faculdade, onde eu morava sozinho em Ribeirão Preto-SP e tive que aprender a me “virar”, cozinhando pra mim, depois para amigos e namorada. Aí fui gostando de trabalhar na cozinha, mexer com alimentos até o momento que a gente teve mais tempo para estudar, conhecer a harmonização com vinhos, que é uma das coisas que eu gosto de fazer. Mas, principalmente vamos aprendendo com o tempo que cozinhar é um ato de amor para com as pessoas que estão ao nosso redor e que é muito parecido com o ensino. Sempre que temos um prato bem feito, não só pelos ingredientes e pela técnica, mas também o amor que colocamos no prato. Isso se tornou um hobby, inclusive em casa tenho uma cozinha gourmet onde eu faço o almoço de domingo pra família e o bom prato é sempre um foco de união das pessoas que se amam”.





A didática do Cook & Science compreende os anseios dos profissionais dentistas e vai além, pois associa o trabalho ao lazer, conseguindo transmitir conhecimentos científicos e proporcionando network e estreitando os contatos. “Como o Raphael diz: Nós não podemos viver da Odontologia, nós vivemos com a Odontologia, que nos permite viver a vida de uma forma mais feliz. E uma das formas de poder agradecer as pessoas que estão conosco é exatamente cozinhando pra elas, pois acreditamos que essa sintonia didática entre a cozinha e as aulas é algo muito legal”, afirma Dr. Marcelo.

O menu está incrível! Refinado, delicioso e científico! Quem quer ir? Convide os amigos e se prepare para esse grande encontro!

COOK & SCIENCE | EDIÇÃO FORTALEZA

Save The Date: Sexta – 04 de Dezembro de 2020

Local: late Plaza Hotel – Fortaleza-CE

Assessoria:

📞 85.98750.0703 | 85.9.9607.1807

CO
COOK &
COOK & SCI
COOK &
COOK & SCIE
COOK &
COOK & SCI
COOK &
COOK & SCIENCE
COOK & SCIE
COOK & SCIENC
COOK & SC

ESPECIAL

FGM

**DENTAL
GROUP**

25 anos



MISSÃO

Por trás de cada sorriso, a FGM busca há quase 25 anos, sempre enxergar infinitas possibilidades para surpreender e ir além. Determinada e com forte investimento em pesquisas científicas, a empresa evolui desenvolvendo um amplo portfólio de soluções que se tornou sinônimo de tecnologia, durabilidade e alto desempenho. Convicta em sua missão de oferecer soluções seguras e inovadoras para profissionais de odontologia, a FGM segue, dia após dia, promovendo a saúde e estética bucal para os consumidores. Praticando valores como inovação, qualidade e base científica, vêm construindo sua história no mercado de saúde e estética bucal. Com os pés no presente, mantendo uma visão de futuro, a FGM atravessa duas décadas com excelentes motivos para sorrir, conquistando a admiração dos profissionais mais exigentes e a satisfação de milhões de pacientes no Brasil e no mundo.



INFRAESTRUTURA

Aplicar recursos em pesquisa, inovação e tecnologia está no DNA do crescimento da FGM. Mas investir em uma sólida estrutura empresarial também é crucial para quem almeja uma evolução contínua. Nas primeiras duas décadas de história, a FGM ampliou em 20 vezes suas instalações e atualmente conta com um moderno parque fabril em Joinville (SC). Foram várias etapas de ampliação estrutural onde cada ambiente foi planejado cuidadosamente, a fim de garantir a eficácia dos processos, o melhor fluxo de produção e a total integridade dos mais de 400 profissionais. Sempre concentrando esforços nas melhores práticas, a FGM atualiza suas linhas produtivas com o que há de mais moderno para garantir competitividade e tornar sua expansão internacional ainda mais acelerada. A alta especialização em busca de soluções surpreendentes também conduziu a FGM ao campo dos biomateriais, oferecendo ao mercado as mais avançadas descobertas em benefício da saúde bucal, da autoestima dos pacientes e do bem-estar humano. A comprovação científica da qualidade dos produtos é constantemente avaliada por autoridades brasileiras e internacionais, que confirmam a qualidade dos produtos FGM, através de certificações.

Na FGM, a equipe trabalha antecipando possíveis problemas e, por isso, a empresa sai na frente como referência em soluções para o mercado odontológico. São investidos 11% do faturamento nas áreas de Pesquisa, Desenvolvimento e Marketing. Isso porque o objetivo é atuar junto dos profissionais de odontologia, entendendo as suas necessidades e desenvolvendo recursos de acordo com suas respostas.



Fazem parte da FGM Dental Group a fábrica de produtos de Dentística e a sede administrativa (Matriz da empresa em Joinville), além de outras operações instaladas no Perini Business Park, considerado o maior parque empresarial multissetorial da América do Sul. São elas: unidade fabril de Clareadores, fábrica de Biomateriais, fábrica de Implantes e Centro Logístico.



O Brasil é o país que mais possui dentistas no mundo. A FGM é uma autoridade quando o assunto é qualidade nos procedimentos odontológicos. É para valorizar o profissional, sobretudo, cliente ou dentista, e melhorar ainda mais a sua atuação, que a empresa trabalha para entregar e garantir um resultado eficaz e superior aos demais produtos disponíveis no mercado. O foco é ir além da tecnologia para que os profissionais atinjam a precisão em seus resultados. É muito mais do que permitir um sorriso bonito ao paciente. É a FGM mudando a vida das pessoas.

Por meio de uma cooperação constante com importantes organizações de ensino e pesquisa, além de formadores de opinião pelo mundo, a FGM está presente tanto em pequenas jornadas acadêmicas, quanto em grandes eventos internacionais. Mantendo o conhecimento no centro das pesquisas, a equipe de consultores especializados atua disseminando em cursos de atualização e eventos que envolvem mais de 40 mil profissionais por ano, os benefícios das tecnologias desenvolvidas. São cerca de dois mil cursos, seminários, congressos, cursos de atualização e palestras que traduzem os anseios de cirurgiões-dentistas, universitários e profissionais da área.

Mesmo durante a pandemia, a FGM foi além e não deixou de compartilhar conhecimento. Para continuar levando conteúdos técnicos e científicos aos dentistas, desde março já realizou cerca de 50 transmissões ao vivo. São webinars, lives e vários fóruns de estética, implantodontia, cirurgia guiada e biomateriais para o público nacional e internacional, com grandes nomes da odontologia e que já impactaram mais de 50 mil profissionais. A promoção e disponibilização desse vasto conteúdo revelam o potencial de se reinventar para atuar no digital e continuar compartilhando conhecimento.

QUALIDADE EM PRODUTOS

Os produtos FGM demandam um planejamento minucioso de todas as etapas da cadeia produtiva, considerando, sobretudo o rigor estético dos tratamentos dentários e uma rotina cada vez mais favorável ao trabalho dos dentistas. Desde a sua concepção na área de Pesquisa e Desenvolvimento, passando pela composição, praticidade da embalagem, armazenagem e distribuição, a FGM mantém um protocolo de domínio absoluto dos processos para que seus produtos sejam reconhecidos pela qualidade.

O pioneirismo e a inovação impulsionaram a FGM ao status de reconhecimento mundial. Com presença em mais de 100 países, a tecnologia brasileira já é exportada para os cinco continentes, o que revela o reconhecimento da marca que apresenta as melhores soluções odontológicas. A liderança absoluta na venda de clareadores na América Latina comprova uma evolução constante e que ainda tem fôlego para ampliar a participação em todo o mundo.



UMA HISTÓRIA QUE INSPIRA

Parecia só mais um encontro casual, mas há 30 anos, a vida sorriu para o acaso e uniu duas pessoas que compartilhavam dos mesmos ideais. A ocasião perfeita aproximou o casal Bianca e Fred Mittelstädt - na época, acadêmicos da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) - no desafio de desenvolver um clareador dental genuinamente brasileiro. Uma missão que selaria, para sempre, o destino de Bianca e Fred na direção de um dos maiores players da indústria odontológica. Impulsionados pela aceitação positiva dos dentistas e movida pelo espírito empreendedor dos sócios, nasceu em 1996 a FGM Produtos Odontológicos.

À medida que os clareadores conquistavam o Brasil, a empresa prosperava apostando cada vez mais em inovações e soluções impactantes. E com o trabalho contínuo e apoio acadêmico, em apenas 3 anos a FGM se tornou líder em clareamento dental no Brasil. Poucos anos depois de sua fundação, os sócios enxergaram oportunidades além das fronteiras brasileiras.

E com a coragem, o casal embarcou em viagens bem-sucedidas para o Chile, Argentina, Paraguai e Bolívia. Quatro anos após lançar-se no mercado internacional, a FGM já estava presente em 10 países. Atualmente, os produtos FGM estão em mais de 100 países. No mundo dos negócios, muito se diz que se alguém acredita em um sonho, tem que ousar e esgotar todos os recursos.

E foi com muita coragem e determinação que os Mittelstädt foram acumulando experiência em vencer desafios. Nascida em meio acadêmico e reconhecida pela validação científica de seus produtos, a FGM transporta o seu DNA inovador em tudo que faz. É assim que se posiciona como uma empresa de vanguarda e que olha para o futuro pensando em formas criativas de se reinventar. E por falar em DNA e futuro, Fred e Bianca já pensam no planejamento para sua sucessão, preparando seus filhos para a conquista de novos mercados, despontando ainda mais a marca da FGM nos cinco continentes.

DESAFIOS EM MEIO À PANDEMIA

Desde março, quando os primeiros casos do novo coronavírus foram registrados no Brasil, a empresa estabeleceu diversas ações preventivas, que foram além do home office, como readequações nas áreas produtivas da FGM, manutenção do distanciamento entre as pessoas, intensificação na rotina de limpeza, uso de álcool em gel, máscara e medição da temperatura corporal de todos na entrada e na saída do parque fabril.

Aos clientes e ao segmento da odontologia de modo geral, que foram afetados pela pandemia, a empresa disponibilizou conteúdo jurídico com informações para a proteção do negócio e manutenção das equipes dos profissionais da área, além de flexibilizar o pagamento de títulos. Para incentivar a manutenção da pesquisa e compartilhamento de conhecimento, foram realizadas cerca de 50 transmissões ao vivo, como por exemplo, webinars, lives e fóruns de estética, implantodontia, cirurgia guiada e biomateriais para o público nacional e internacional, impactando milhares de profissionais.

FUTURO

Projetando um cenário futuro, os desafios impostos por um ano totalmente atípico fortaleceram ainda mais os princípios de inovação e liderança da FGM. Para os próximos anos, a previsão é continuar investindo para manter a liderança em clareamento, consolidar a atuação no mercado de implantes, além de expandir a planta atual e a presença no mercado internacional, que já chegou a mais de 100 países. O ano de 2020 trouxe muitos aprendizados e também a certeza de que a FGM está trilhando o caminho certo para consolidar cada vez mais a sua participação no mercado odontológico, que em 2021 completará 25 anos de atuação.





Whiteness Perfect

Peróxido de carbamida a 10%, 16% e 22%

Eleito o melhor clareador de uso caseiro nos Estados Unidos.



DENTAL ADVISOR
TOP AWARD
TAKE-HOME
WHITENING



Whiteness Perfect 19%
3g

Clareador dental para uso caseiro
Take-home dental bleaching gel
Alargando dental caseiro

+ DE
5 mil
CLAREAMENTOS
Whiteness
POR DIA NO MUNDO

O NÚMERO
1
EM CLAREAMENTO



Venda sob prescrição.





**o
pi
ni
ão**

**“A Luz nos
tratamentos de
saúde e beleza”**

O pi ni ção

A relação do homem com a luz remonta sua própria existência. Desde as antigas civilizações, os médicos da época prismavam a luz solar em câmaras para tratamentos de saúde. Com as poucas escrituras que sobraram desta época, foi possível identificar esta terapia empírica com luz, que ficou conhecida como cromoterapia, que na atualidade tem uma áurea mística, apesar de ser uma vertente científica do estudo da luz.

Um exemplo disto é o estudo da relação da iluminação das cidades com os índices de violência, o estudo do impacto da iluminação á noite e sua relação com a saúde da mulher. De fato a área é muito ampla, e a interação da luz com o tecido biológico está intimamente relacionada com a regulação dos ciclos metabólicos conhecido como ciclo circadiano. Secreções hormonais e eventos digestivos, por exemplo, são regidos pela presença/ausência da luz.

Dentro da medicina e odontologia, é possível algumas possibilidades da interação da luz, como o diagnóstico fluorescência óptica em tempo real, através a detecção da fluorescência natural das estruturas biológicas ou sua ausência, identificando desde protoporfirinas bacterianas, distúrbios da pigmentação ou ainda displasias e neoplasias em tegumento e mucosa.

opiniã~o

No entanto, foi com a Fotobiomodulação, que as evidências científicas se tornaram fortes no esclarecimento do mecanismo fotoquímico envolvido nos eventos metabólicos desencadeados. Através desta terapia, é possível moderar a emissão do sinal doloroso, assim como incitar a diferenciação das células em fenótipos ativos no controle do processo inflamatório e regenerativo. Por isso, a luz pode melhorar tanto o fechamento de uma ferida, como estimular a melhora do suporte e relevo tegumentar nos tratamentos em harmonização orofacial.

A terapia é conduzida através de comprimentos de onda restritos a faixa do visível e infravermelho próximo, que quando irradiadas no tecido biológico são absorvidos pelo fotoceptores respectivos e intracelulares, que estão localizados na mitocôndria (Citocromo C Oxidase para o vermelho e infravermelho próximo), na membrana plasmática (para o infravermelho médio), criptocromos e opsinas presentes na pele para as luzes azul e verde respectivamente, entre outros complexos proteicos intracelulares, metais e a própria água molecular.

Quando a luz irradiada é absorvida com irradiância suficiente, há a conversão da energia luminosa em energia química, e as primeiras alterações metabólicas disparam a elevação da energia intracelular, do óxido nítrico e produtos de oxidação que alteram a expressão gênica, modificando fatores de indução e inibição, que trarão diversos produtos proteicos e complexos antioxidantes que auxiliarão a regulação do metabolismo e o sequestro dos radicais livres entre tantos eventos fisiológicos proporcionados pela terapia com luz.

Controle da dor, aumento da tonicidade muscular, regeneração tecidual, atuação sobre mecanismos inflamatórios são algumas das possibilidades que esta potente ferramenta disponibiliza nos tratamentos de saúde e beleza, e sem dúvida o domínio da técnica e da tecnologia são necessários para que os resultados de excelência façam parte do rol de procedimentos dos profissionais da área da saúde.

AUTORA:

Dra. Liciane Toledo Bello

- Mestre em Lasers Odontológicos (USP/IPEN)
- Diretora Clínica Científica do Departamento de Odontologia do Instituto Neo mama
- Membro Titular da Cadeira de Biofotônica do CBHOF (Colégio Brasileiro de Harmonização Orofacial)
- Diretora do Departamento de Alta Tecnologia da ABRAHOF (Associação Brasileira de Harmonização Orofacial)
- Delegada em Biofotônica pela SBOSI (Sociedade Brasileira de Odontologia e Saúde Integrativa)
- Coordenadora do Curso de Pós Graduação em Harmonização Orofacial do Instituto Maqueda
- Coordenadora da Habilitação em Lasers pelo CFO (Unicesumar/Inovare/ Funorte)
- Consultora Científica MMOPTICS





o
pi
ni
ão





CONSELHO
FEDERAL DE
ODONTOLOGIA

25 de outubro

**Dia do Cirurgião-Dentista
Superação, força e luta**

Neste ano, a celebração do Dia do Cirurgião-Dentista é marcada pela superação de desafios e, principalmente, pela união da categoria em defesa da vida. É com imenso orgulho, diante de um cenário completamente atípico, presenciar o fortalecimento da Odontologia. Apesar dos sacrifícios, da fragilização econômica e de todo enfrentamento estabelecido desde o início da pandemia, o Cirurgião-Dentista restabeleceu o protagonismo profissional, com ética e dignidade.

A readaptação ao novo normal foi necessária para todos nós e na Odontologia não seria diferente acerca do modelo de atendimento. A expectativa é muito boa em médio e longo prazo, por isso reformulamos a metodologia de trabalho, nos reinventamos enquanto Autarquia, revemos o planejamento previsto no início da gestão e novas prioridades foram estabelecidas. Dessa forma, o Sistema Conselhos de Odontologia não poupou esforços a cada nova fase do quadro pandêmico.

Com primazia na macrorregião Nordeste, vale ressaltar a conquista da linha de crédito por meio da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste, além da sanção presi-

dencial que transformou o PL 2424 na Lei nº 14.045/2020, o que garantiu linha especial de crédito para profissionais liberais (pessoa física), durante o estado de calamidade pública, o que inclui os Cirurgiões-Dentistas, graças ao empenho de toda a classe odontológica e das entidades.

Neste momento de retomada do atendimento odontológico eletivo seguro, o trabalho dos Conselhos de Odontologia está voltado em favor da valorização da categoria, pelo fortalecimento do máximo rigor em biossegurança na Odontologia e contra a desinformação, por meio da atuação de diversas campanhas paralelas em todo o território nacional.

De todas as vitórias, o reconhecimento social sobre a importância do papel do Cirurgião-Dentista é, sem dúvida alguma, o mais valioso para todos nós. O Cirurgião-Dentista ganhou um novo olhar da sociedade frente ao cenário do Coronavírus nas Unidades de Terapia Intensiva (UTIs), na Odontologia hospitalar, em consultórios clínicos e ambulatoriais, em atendimento domiciliar e na produção acadêmica. Um orgulho sem precedentes de todos os 343.572 mil Cirurgiões-Dentistas em todo o Brasil. Parabéns!

Parabéns

Presidente do Conselho Federal de Odontologia, Juliano do Vale.



A **Fill Medic** é uma distribuidora de produtos médicos para procedimentos estéticos de alta qualidade.

- Preenchedores
- Toxina botulínica
- Fios de sustentação
- Estimuladores de colágeno
- Micro canulas

*Seu aliado no
Rejuvenescimento Facial*

Faça agora seu pedido: (85) 2180.6334 | (85) 9.8813-5560

#

saúde bu



Laminados cerâmicos x Resinas compostas: qual tratamento é mais procurado?

Nos últimos dez anos aumentou consideravelmente a procura por tratamentos estéticos, na odontologia. Na área, um dos destaques são os laminados cerâmicos, devido ao mínimo desgaste nas estruturas dos dentes e resultados satisfatórios. A técnica atua na correção da coloração e forma, mantendo a função dos dentes, devido aos materiais desenvolvidos com alta tecnologia. Dr. Weyber Holanda conversou com a Revista Odonto Nordeste e ressalta que é necessário sempre um bom planejamento, conhecimento aprofundado sobre indicações e contraindicações, além de execução de forma correta e segura. Porém, não somente os laminados cerâmicos conquistam a preferência dos pacientes e profissionais. Há quem defenda o uso das resinas compostas, que são um dos materiais mais usados na odontologia restauradora, com a finalidade de melhorar a estética, com alta resistência ao desgaste. Atualmente, existe no mercado diversos tipos de resinas, cada uma tendo suas indicações e restrições.

Segundo Dr. Weyber, vivenciamos um momento onde a busca por uma boa aparência é crescente e constante independentemente de gênero, raça ou cor. E na odontologia não é diferente. “Notamos que essa busca vem sendo cada vez mais intensificada e assim uma diversidade de serviços com esse intuito vem sendo aprimorados para então poderem ofertados. Os procedimentos estéticos sem dúvidas estão no topo da cadeia de buscas dos nossos pacientes e porque não clientes. Dentre os procedimentos mais procurados temos as nossas tão famosas lentes de contato dental que nada mais são do que Laminados Cerâmicos. Muito procurados pelo seu poder incrível de transformação”, afirma o especialista. Os Laminados Cerâmicos têm como objetivo principal estabelecer a cor e o formato dental bem como restabelecimento ou devolução da função mastigatória. Sendo essa técnica quando corretamente indicada e bem executada responsável por grandes mudanças estéticas e funcionais e ainda com uma impressionante longevidade.

saúde bucal

“Temos também como diversidade de tratamento estético satisfatório e também de boa longevidade o uso de Resinas compostas. Estas por sua vez vem ocupando um espaço gigantesco nos mercados e consultórios. As Resinas compostas quando bem trabalhadas podem proporcionar um resultado semelhante ao dos laminados cerâmicos e com custo substancialmente menor, tanto para o dentista como para o paciente. Elas conseguem também alterar as formas e cores dentais e muitas vezes de maneira ainda mais conservadoras e sem tantos riscos da alteração morfológica. Hoje, considero as resinas compostas como meu tratamento principal e que realmente foi o divisor de águas para o meu consultório. A sua logística de resolução dos casos é realmente incrível e com um custo bem inferior aos da cerâmica”, lembra Dr. Weyber.

Quanto aos tratamentos com laminados cerâmicos, Dr. Weyber afirma que é necessário sempre aprofundar os conhecimentos. “Aos colegas de profissão que procuram ou já realizam estes tratamentos em seus consultórios o meu conselho ou apelo se assim queiram chamar é para que realmente busquem o conhecimento aprofundado do assunto em questão, pois só assim poderemos indicar e executar estes procedimentos de maneira segura e correta sem que venha a proporcionar grandes prejuízos para nossos pacientes”, conclui.





**SOBRE:
Dr. Weyber Holanda**

Possui graduação em Odontologia - Faculdade Católica Rainha do Sertão (2010).

Aperfeiçoamento em Cirurgia - Oral - Menor - Instituição Cearense de Odontologia (ICEO) - (2012)

Aperfeiçoamento em Dentística Restauradora - Associação Piauiense de Cirurgiões Dentistas (APCD) - (2010)

Aperfeiçoamento em Dentística Restauradora - Instituto Teles de Odontologia. (2013)

Especialista em Prótese Dentária - Instituto de Ensino e serviços Odontológicos (IESO) - (2014)

Professor do Curso de Dentística Restauradora, coordenado pelo Professor Rinaldo Parente Teles - Associação Brasileira de Cirurgiões Dentistas do Ceará (ABO - CE).

Professor do Curso de Dentística Restauradora, coordenado pelo Professor Rinaldo Parente Teles -instituto Teles de Odontologia.

Professor do Curso de Dentística Restauradora, coordenado pelo Professor Rinaldo Parente Teles -ABCD - PIAUÍ.

Mestrando em Dentística Restauradora com ênfase em Estética - São Leopoldo de Mandic (CAMPINAS, SP) Experiência na área de Odontologia, com ênfase em Dentística Restauradora e Prótese.

Reabilitação estética do sorriso com laminados cerâmicos: Do planejamento à cimentação.

ARCELINO FARIAS NETO:

- Especialista em Prótese Dentária (FOB-USP); Doutor em Prótese Dentária (FOP-UNICAMP); Diretor do Instituto Arcelino Farias; coordenador de cursos de harmonização orofacial e lentes de contato cerâmica no Brasil e exterior.

MAURA KATYANNE MARROCOS DE OLIVEIRA:

- Cirurgiã-dentista.

MÉRCIA LETÍCIA CARDOZO BARATEIRO:

- Cirurgiã-dentista.



RESUMO

É indiscutível que para um indivíduo possuir um bom padrão estético seu sorriso deve apresentar proporções equilibradas. O planejamento digital do sorriso é uma ferramenta relevante no planejamento protético, possibilitando prever as modificações desejadas pelo paciente, guiar cirurgias e contribuir para o resultado final do tratamento. O presente trabalho relata um caso clínico onde foram realizados procedimentos interdisciplinares e planejamento com técnicas digitais que permitem a comunicação entre dentista, paciente e laboratório, possibilitando antever o resultado final. Os laminados cerâmicos podem ser considerados uma escolha altamente solicitada no âmbito da odontologia, visto que têm sido indicados para solucionar problemas de estética na região anterior, principalmente no que se refere à alteração de cor, tamanho e desarmonia de posição dental. Possuem alta longevidade clínica, são resistentes ao manchamento e têm excelente reprodução das propriedades ópticas da estrutura dentária.

BLISS



Saúde e Estética

Distribuidora **MMO** *tecnologia para a saúde* **com atendimento exclusivo para as regiões Norte e Nordeste**



 **BLISSSAUDEEEESTETICA**

INTRODUÇÃO

A aparência do sorriso interfere na imagem dos indivíduos perante a sociedade, influenciando sua vida pessoal e profissional. O aprimoramento e desenvolvimento de materiais e técnicas restauradoras voltadas à estética dental permitem ao profissional realizar grandes mudanças no sorriso dos pacientes (MARSON; KINA, 2010).

O conceito de estética é bastante amplo e variável, julgando valores que reconhecem a beleza como a perfeição a ser captada pela via dos sentidos. Para um sorriso ser considerado estético precisa-se de harmonia entre dentes, lábios e gengiva. O contorno gengival, com sua arquitetura e influência no tamanho das coroas dentais, pode comprometer a estética quando há a exposição exagerada da gengiva. Sendo assim, a determinação da linha do sorriso é importante porque ditará a necessidade ou não da alteração de desarmonias gengivais, visto que a aparência do tecido gengival tem um importante papel na estrutura estética geral, especialmente em pacientes com uma linha do sorriso média ou alta (CAROLI et al., 2007).

O planejamento digital do sorriso garante maior previsibilidade do tratamento restaurador com restaurações cerâmicas. Sendo assim, para assegurar naturalidade e harmonia final ao sorriso, o cirurgião-dentista deve lançar mão de um correto planejamento do caso (BERTHOLDO et al., 2013). A previsibilidade de resultados tem sido uma das maiores preocupações em relação aos tratamentos com facetas cerâmicas. Nesse sentido, a documentação fotográfica inicial, o planejamento digital do sorriso, o enceramento diagnóstico e o mock-up são peças fundamentais. O mock-up, também chamado de simulação estética do sorriso, é a fiel representação intra-oral do enceramento diagnóstico, o qual deve ser planejamento e personalizado de acordo com as necessidades individuais de cada paciente. Após aprovação de mock-up pelo paciente, cabe ao laboratório reproduzir fielmente nas facetas cerâmicas as características morfológicas do enceramento diagnóstico (Farias Neto, 2015).

A reanatomização dentária poderá ser realizada através de diferentes técnicas, tais como restaurações diretas de resina com-

posta, facetas cerâmicas e coroas totais. As resinas compostas podem suprir inicialmente as expectativas do paciente. Porém, em curto prazo, devido à instabilidade de cor (pigmentação) e baixa resistência ao desgaste (perda de brilho, textura e acúmulo de biofilme bacteriano) podem influenciar negativamente na satisfação do paciente (Farias Neto, 2016).

Os laminados cerâmicos se destacam pela capacidade de mimetizar as características dentárias, possuir excelente longevidade, estabilidade de cor e necessitarem de desgastes mínimos da estrutura dentária (Santos et al., 2017). As facetas laminadas cerâmicas se caracterizam pelo recobrimento da face vestibular do elemento dental por um material restaurador, unido ao elemento dentário e podendo ser confeccionada pela técnica direta ou indireta. Elas têm sido indicadas cada vez mais para a recuperação funcional e estética de dentes anteriores comprometidos, em casos de alterações de forma, cor e de posição dentária. Esse tipo de restauração garante satisfação ao paciente e ao profissional, por apresentar características estéticas compatíveis com o esmalte (SOARES et al., 2012).

RELATO DE CASO

Paciente do gênero masculino, 34 anos, procurou atendimento odontológico relatando insatisfação com o sorriso. Durante a anamnese, relatou ser portador da Síndrome dos anticorpos anti-fosfolipídicos e uso frequente de ácido acetilsalicílico e varfarina sódica. No exame físico, percebeu-se a presença de diastema na região anterior da maxila e restaurações insatisfatórias (Figuras 1). Com base nas novas proporções dentárias definidas através do planejamento digital do sorriso, indicou-se a realização de cirurgia periodontal para reposicionamento dos zênites gengivais (Figura 2). O controle pós-operatório foi realizado após 7, 15 e 30 dias, quando observou-se restabelecimento da harmonia gengival e saúde periodontal, estando o paciente apto a iniciar o tratamento restaurador protético (Figura 3).



Figura 1. Fotografia de face - vista frontal do sorriso inicial.



Figura 2. Planejamento digital do sorriso com o objetivo de guiar a cirurgia periodontal. Os zênites gengivais serão reposicionados de modo que se obtenha harmonia gengival e proporção largura/altura de aproximadamente 80% para o incisivo central superior.



Figura 3. Controle pós-operatório realizado após 90 dias, quando se observou restabelecimento da harmonia gengiva e saúde periodontal, estando o paciente apto a iniciar o tratamento restaurador protético.

Iniciando a fase protética, realizou-se moldagem inicial com silicone de adição e enceramento diagnóstico da região anterior da maxila (14 ao 24). O modelo encerado foi moldado com silicone de adição, gerando-se uma matriz de silicone para realização do mock-up, ou test-drive do sorriso (Figura 4). Clinicamente, a matriz de silicone foi preenchida com resina bis-acryl Structur 2 SC (Voco GmbH, Cuxhaven, Alemanha) e posicionada sobre os dentes, sendo mantida em posição por um tempo de aproximadamente 5 minutos. Após a remoção da matriz de silicone, o mock-up manteve-se em posição, realizando-se neste momento a remoção dos excessos de resina com lâmina de bisturi. O mock-up foi apresentado ao paciente, o qual teve uma visão tridimensional do seu novo sorriso, sendo possível analisar as proporções dentárias, a simetria e contorno dos dentes e tecidos adjacentes (Figura 5). Verificou-se um resultado estético satisfatório, o qual foi prontamente aprovado pela paciente. Preparos dentários com aproximadamente 0,6mm de profundidade foram realizados diretamente sobre o mock-up, seguindo a técnica preconizada por Gurel et. al. (Figura 7 e 8). Essa quantidade de desgaste foi necessária devido à cor escurecida do substrato dentário. A moldagem foi realizada com silicone de adição e enviada ao laboratório para confecção das facetas cerâmicas em dissilicato de lítio.



Figura 4. O modelo encerado foi moldado com silicone de adição, gerando-se uma matriz de silicone para realização do mock-up, ou test-drive do sorriso. A matriz de silicone foi preenchida com resina bis-acrílica e posicionada sobre os dentes.



Figura 5. O mock-up foi apresentado à paciente, a qual teve uma visão tridimensional do seu novo sorriso, sendo possível analisar as proporções dentárias, a simetria e contorno dos dentes e tecidos adjacentes.



JORNADA ACADÊMICA DE ODONTOLOGIA

A **Jornada Acadêmica da Universidade de Fortaleza**, evento tradicional que acontece desde 1998, irá ser realizado, devido à pandemia, de forma on-line, nos dias 07 e 08 de novembro, oferecendo a qualidade de sempre, sem precisar sair de casa.

07 e 08 DE
NOVEMBRO

**Evento on-line
com diversas
atrações**

O evento acontecerá no site da jornada

Presença de palestrantes renomados

Sorteios e brindes de empresas conceituadas



 @jaounifor

 secretariajao2020@hotmail.com



Figura 6. Preparos dentários foram realizados diretamente sobre o mock-up, seguindo a técnica preconizada por Gurel et al.



Figura 7. Preparos dentários finalizados.

Previamente à cimentação, as restaurações foram avaliadas quanto à adaptação e cor do cimento resinoso através da utilização do cimento de prova (Allcem Veneer Try-in - FGM). A cor A2 foi selecionada. Em seguida, as peças foram lavadas abundantemente para eliminação do cimento de prova, e fixadas em silicone de adição leve para receberem o seguinte tratamento químico pré-cimentação: condicionamento da superfície interna com ácido fluorídrico a 5% (Condac Porcelana 5%) por 20 segundos, lavagem abundante com água por 1 minuto, secagem, aplicação do agente silano (Prosil - FGM) por 1 minuto, aguardar 1 minuto para secagem do silano, e aplicação do adesivo (Ambar - FGM) sem fotoativação. Procedendo-se à cimentação, foi realizada limpeza da superfície dentária com pasta de pedrapomes e água, e condicionamento com ácido fosfórico a 37% por 30 segundos (Figura 8).

O ácido foi lavado com jato de água e ar por 1 minuto, e os excessos de água removidos. O adesivo (Ambar - FGM) foi aplicado sem fotoativação (Figura 9). As peças cerâmicas foram posicionadas sequencialmente com cimento resinoso fotopolimerizável (Allcem Veneer), os excessos de cimento removidos com estátua de silicone e fio-dental, e realizada fotoativação por 40 segundos (Figura 10). Após a polimerização do cimento, realizou-se acabamento com tiras de lixa para amálgama, lixa para resina, lâmina de bisturi e borrachas abrasivas. O resultado do tratamento pode ser verificado na Figuras 11 e 12.

PROMOÇÃO DIA DO DENTISTA

Promoção válida de
20 de Outubro
a 20 de Novembro de 2020

COMO PARTICIPAR:

Para o mês do dentista a **Nacional Dental** está com uma super promoção para você. O dentista que apresentar o destacável ou o PDF da revista no período vigente da promoção, ganhará um desconto especial. **Quanto maior o valor, maior o desconto.**

Em compras a partir de R\$ 1.000

10% DE
DESCONTO

Em compras a partir de R\$ 700

7% DE
DESCONTO

Em compras a partir de R\$ 500

5% DE
DESCONTO

Na hora da compra será necessário apresentar o CRO, só será permitido um CRO por compra.

 nacionaldental.br

 nacionaldental.br



85 9.9920.4353



Figura 8. condicionamento com ácido fosfórico a 37%. O ácido foi lavado com jato de água e ar por 1 minuto, e os excessos de água removidos.



Figura 9. O adesivo (Ambar - FGM) foi aplicado sem fotoativação.



Figura 10. Vista intra-oral imediatamente após a cimentação.



Figura 11. Resultado final do tratamento. Comparativo antes e depois.



Figura 12. Resultado final do tratamento. Vista lateral do sorriso.

DISCUSSÃO

No presente relato de caso, o paciente foi diagnosticado com dentes escurecidos devido à tratamento endodôntico realizado anteriormente, diastema inter-incisivo central, restaurações insatisfatórias em virtude da alteração de cor e anatomia dental. A partir disso, foi feito um planejamento do caso onde obteve como proposta de plano de tratamento a associação de procedimentos multidisciplinares tais como: cirurgia periodontal, clareamento dental e reabilitação com laminados cerâmicos. Dessa forma, foi possível proporciona-lo um sorriso equilibrado e harmonioso (SOARES et al., 2012).

É imprescindível uma minuciosa análise das dimensões coronárias e proporção largura/altura. Dessa forma, o planejamento do tratamento restaurador deverá considerar, além do aumento da dimensão méso-distal (largura) do elemento dentário, a necessidade de compensação na dimensão cérvico-incisal (altura) para o estabelecimento de uma proporção largura/altura harmônica. Para o incisivo central superior, a proporção largura/altura ideal deverá ser de aproximadamente 80%. Um protocolo previsível de trabalho inclui a realização de documentação fotográfica, planejamento estético digital, enceramento diagnóstico e mock-up (simulação estética do sorriso) (Farias Neto, 2016).

Para aperfeiçoar o diagnóstico, tratamento e prognóstico das condições clínicas, surgiu um método altamente personalizado. Esse é conhecido como “desenho digital do sorriso”, e conta com uso de ferramentas computadorizadas e fotografias digitais intra e extrabucais do paciente, objetivando uma avaliação minuciosa de cada parâmetro estético dentofacial (OLIVEIRA; MIRANDA; RIBEIRO, 2014). A análise da face é realizada com o objetivo de identificar as possíveis discrepâncias que contribuem para um desarranjo dos parâmetros avaliados. Assim, são utilizadas fotografias digitais e programas computadorizados, onde todos os parâmetros faciais e dentários descritos até então estão passíveis de análise (OLIVEIRA; MIRANDA; RIBEIRO, 2014).

O termo mock-up tornou-se bastante utilizado na Odontologia. Uma das grandes vantagens do mock-up é o fato de permitir ao paciente e profissional a visualização tridimensional real quanto à forma final do tratamento proposto (Figuras 5). Enquanto no enceramento diagnóstico observamos apenas o formato desejado para os dentes, o mock-up vai além, pois permite a visualização do sorriso do paciente integrado à gengiva, lábios, face e fonética. Dessa forma, o paciente pode avaliar, opinar e aprovar a forma final do seu novo sorriso previamente à realização de qualquer procedimento irreversível (Farias Neto, 2015).

Na busca por parâmetros estéticos encontram-se estudos que definem a macroestética com um desses orientadores e que relacionam dentes, tecidos moles e características faciais com o design do sorriso. Um desses elementos é o contorno gengival com sua arquitetura e influência no tamanho das coroas dentais. Na composição da saúde gengival na aparência estética do sorriso deve-se observar entre outros, a saúde e contorno do zênite gengival (CAROLI et al., 2007).

Com base nesses princípios, a técnica cirúrgica periodontal indicada para esse caso foi a gengivoplastia, com o propósito de regularizar os zênites gengivais, pois ao sorrir o contorno gengival que ele apresentava gerava desarmonia no sorriso (SILVA et al., 2015). A aparência do tecido gengival tem um importante papel na estrutura estética geral, especialmente em pacientes com uma linha do sorriso média ou alta. A harmonia entre cor, textura, forma e arquitetura do tecido gengival são extremamente importantes na aparência estética do sorriso. Apresentando um desenho festonado, contornando cervicalmente a partir da posição correta do zênite gengival e interproximalmente, a partir das papilas dentárias (CAROLI et al., 2007).

O perfeito preparo dentário para laminados cerâmicos deve ser planejado sob dois critérios distintos, mas intimamente relacionados: obtenção de espessura adequada para cerâmica e preservação máxima da estrutura dentária. Técnicas tradicionais de preparo podem levar a grandes exposições de dentina, resultando em menor longevidade clínica. No presente caso clínico, empregou-se a técnica de preparo sobre o mock-up, onde considera-se o volume final da restauração, resultando em mínimo desgaste frequentemente restrito ao esmalte (Gurel et al., 2012). Acompanhamento clínico de até 12 anos mostra que facetas cimentadas sobre dentina apresentam risco 10 vezes maior de falhar do que aquelas cimentadas sobre esmalte (Gurel et al., 2013). Isto provavelmente deve-se a melhor adesão ao esmalte e compatibilidade biomecânica com a cerâmica (Magne e Belser, 2012).

A correta combinação entre material restaurador e estratégia de cimentação definirá o sucesso clínico das restaurações cerâmicas (SANTOS, 2009). A técnica de cimentação adesiva é fundamental para a

retenção dos fragmentos cerâmicos, visto que os mesmos carecem de preparos com retenção mecânica. Assim, cerâmicas feldspáticas, reforçadas por leucita ou reforçadas por dissilicato de lítio, são indicadas para a confecção de restaurações adesivas por tratarem-se de cerâmicas ácido-sensíveis, as quais apresentam alta translucidez e podem ser empregadas em pequenas espessuras (Farias Neto, 2016). Além de propiciar retenção, o tratamento químico pré-cimentação através de condicionamento ácido e silanização reduz a propagação interna de trincas, aumentando a resistência cerâmica à fratura pós-cimentação (BURKE et al., 2012). O tratamento químico pré-cimentação descrito neste caso é indicado para cerâmicas de dissilicato de lítio. Cada tipo de cerâmica apresenta um protocolo específico de trabalho, com pequenas diferenças quanto ao tempo de condicionamento ácido (SANTOS, 2009).

A utilização de um cimento resinoso fotopolimerizável para a cimentação de facetas e fragmentos cerâmicos apresenta vantagens significativas em relação ao cimento dual. Devido à pequena espessura dessas restaurações, a luz consegue estender-se facilmente a cerâmica permitindo a polimerização completa do cimento. O maior tempo de trabalho facilita a remoção dos excessos de cimento previamente à polimerização, reduzindo os procedimentos de acabamento e polimento pós-cimentação. Além disso, o cimento fotopolimerizável apresenta maior estabilidade de cor devido à ausência de amina terciária em sua composição, a qual é necessária apenas para materiais de polimerização química (Farias Neto, 2016).

CONCLUSÃO

Através de um tratamento multidisciplinar, devolveu-se ao paciente estética, função e qualidade de vida, através de um sorriso mais harmônico que transmite uma sensação agradável ao observador. O tecido periodontal saudável, com todas as suas características e peculiaridades é o objetivo de qualquer profissional que busque também a estética, sendo este, o ideal a ser alcançado nos diferentes tratamentos odontológicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 - BERTHOLDO, Gustavo et al. Planejamento estético para execução de laminados cerâmicos. *Prosthesis Science, Paraná*, v. 2, n. 6, p.88-97, 12 mar. 2013.
- 2 - BURKE, F. J. T. Survival Rates for Porcelain Laminate Veneers with Special Reference to the Effect of Preparation in Dentin: A Literature Review. *Journal Of Esthetic And Restorative Dentistry*, v. 24, n. 4, p. 257-265, 2012.
- 3 - Caroli A, Moreto SG, Nagase DY, Nóbrega AA, Oda M, Vieira GF. Avaliação do contorno gengival na estética do sorriso. *Rev Inst Ciênc Saúde*. 2008; 26(2):242-5.
- 4 - Farias-Neto A, Bandeira AS, Miranda BFS, Sánchez-Ayala A. O emprego do mock-up na Odontologia: trabalhando com previsibilidade. *Full Dent. Sci*. 2015;6(22):?
- 5 - Farias-Neto A, Guimarães AGM, Melo AEF, Vilanova LSR. Fechamento de diastema com restaurações cerâmicas ultraconservadoras. *Full Dent. Sci*.2016; 7(26):84-89.
- 6 - Gurel G, Morimoto S, Calamita MA, Coachman C, Sesma N. Clinical performance of porcelain laminate veneers: outcomes of the aesthetic pre-evaluative temporary (APT) technique. *Int J Periodontics Restorative Dent*. 2012 Dec;32(6):625-35.
- 7 - Gurel G, Sesma N, Calamita MA, Coachman C, Morimoto S. Influence of enamel preservation on failure rates of porcelain laminate veneers. *Int J Periodontics Restorative Dent*. 2013; 33(1):31-9.
- 8 - HASS, Viviane et al. Restaurações cerâmicas com e sem preparo dental: novos paradigmas. *Prosthesis Science, Campinas*, v. 2, n. 8, p.309-315, set. 2013.
- 9 - MAGNE, P; HANNA, J; MAGNE, M. The case for moderate "guided prep" indirect porcelain veneers in the anterior dentition. The pendulum of porcelain veneer preparations: from almost no-prep to over-prep to no-prep. *Eur J Esthet Dent*, v. 8, n. 3, p. 376-88, 2013.
- 10 - MARSON, Fabiano Carlos; KINA, Sidney. Restabelecimento estético com laminado cerâmicos. *Dental Press de Estética, São Paulo*, v. 7, n. 3, p.76-86, jul. 2010.
- 11 - Oliveira QES, Miranda CB, Ribeiro ASF. Uso do planejamento digital do sorriso como ferramenta auxiliar no restabelecimento da estética dentária anterior: relato de caso. *Rev Dental Press Estét*. 2014 out--dez;11(4):73-83.
- 12 - SANTOS, G. C. Jr; SANTOS, M. J. M. C; RIZKALLA, A. S. Adhesive Cementation of Etchable Ceramic Esthetic Restorations. *Journal of the Canadian Dental Association*, p. 379-384. 2009.
- 13 - Silva WO, Almeida RF, Leal L, Carvalho Junior EU. Recontorno estético multidisciplinar com cirurgia plástica gengival e laminados cerâmicos de dissilicato de lítio: passo a passo. *Rev Dental Press Estét*. 2015 out-dez;12(4):101-18.
- 14 - Santos-Neto OM, Mazaro JVQ, Alexandre RS, Salles NDM, Zavanelli RA, Zavanelli AC. Digital planning associated with periodontalsurgery for aesthetic resolution. *J Clin Dent Res*. 2017 Oct-Dec;14(4):36-47.
- 15 - SOARES, Paulo V. et al. Reabilitação Estética do Sorriso com Facetas Cerâmicas Reforçadas por Dissilicato de Lítio. *Rev Odontol Bras Central, Uberlândia*, v. 58, n. 21, p.539-543, 2012.

Invista em seu aprimoramento profissional!

O Instituto NSF oferece uma completa e diversificada grade de cursos voltados para a odontologia, capacitando o dentista a realizar novos procedimentos e ampliando os serviços oferecidos pelo seu consultório, além de ser um pólo avançado de pós-graduação em Harmonização Orofacial da Funorte, uma das maiores instituições de ensino superior do país.

Curso de Especialização em Harmonização Orofacial

Cursos de Habilitação

Cursos de Aperfeiçoamento

Cursos de Imersão

Cursos Livres

Nas mais diversas áreas da Odontologia

  @institutonsf |  (85) 3253.1211 | (85) 9 9681.6100

Avenida Visconde do Rio Branco, 2091 -Joachim Távora - Fortaleza- Ceará





CIRURGIA
GUIADA **Arcsys**

PLANEJAMENTO E PRECISÃO DO INÍCIO AO FIM

Conte com todos os **benefícios do Sistema Arcsys potencializados e com a alta precisão da Cirurgia Guiada** para obter resultados estéticos e funcionais superiores com mais conforto, eficiência e segurança no procedimento.

A CIRURGIA GUIADA
COM TODOS OS
BENEFÍCIOS ARCSYS
POTENCIALIZADOS:

- ✓ Planejamento digital da posição do implante vs angulação do componente (0° a 20°).
- ✓ Perfuração em uma única etapa.
- ✓ Único sistema de cirurgia guiada com implantes curtos e brocas mais curtas.
- ✓ Redução de tempo cirúrgico.
- ✓ O sistema mais simplificado do mercado.



ACESSE O
QR CODE E VEJA
OS CASOS CLÍNICOS